



# CLIMMAR MAGAZINE

2018





Parts for  
telehandlers  
& rough-terrain  
trucks



Thanks to a stock of over 680 000 references and a database with 30 000 000 known references, you'll find quality parts and accessories for:

- |   |  |
|---|--|
|  Telehandlers & rough-terrain trucks |  Port equipment                       |
|  Forklifts                           |  Personnel & burden carriers          |
|  Aerial work platforms               |  Mini-excavators & skid steer loaders |
|  Scrubbers & sweepers                |  Agricultural equipment               |

Our specialised sales advisors will gladly help you so that you receive the delivery the next day.



# Sommaire

---

Bienvenue au CLIMMAR.....	6
Agenda et position papers du CLIMMAR.....	7
Groupe de travail « Données et services » : Données de l'Europe pour les adhérents.....	8
Éducation et formation : une préoccupation majeure du CLIMMAR.....	11
Groupe de travail ISC : Les concessionnaires européens évaluent leurs relations avec les constructeurs de tracteurs.....	12
Le CLIMMAR 2017 en images.....	14
Autriche (ARGE Landtechnik).....	16
Belgique (FEDAGRIM).....	18
République tchèque (SDZT).....	20
Danemark (DM).....	22
France (SEDIMA).....	24
Allemagne (LBT).....	26
Hongrie (MEGFOSZ).....	28
Italie (UNACMA).....	30
Lettonie (LTRTA).....	32
Luxembourg (FEMAL).....	34
Pays-Bas (Fedecom).....	36
Pologne (PIGMIUR).....	38
Slovaquie (AGRION).....	40
Suède (ML).....	42
Suisse (Agrotec Suisse).....	44
Royaume-Uni (BAGMA).....	46
Congrès CLIMMAR 5 au 7 octobre 2017.....	48
Les congrès CLIMMAR à travers les années.....	53

## **CLIMMAR, Centre de Liaison International des Marchands de Machines Agricoles et Réparateurs**

### **Secrétariat :**

Fedecom  
P.O. Box 2600  
NL-3430 GA Nieuwegein  
Pays-Bas  
+31 30-604 91 11  
info@climmar.com  
www.climmar.com

### **Publication :**

LECTURA GmbH  
Verlag + Marketing Service  
Ritter-von-Schuh-Platz 3  
D-90459 Nuremberg  
info@lectura.de  
www.lectura.de

### **Publicité :**

LECTURA GmbH  
Verlag + Marketing Service  
Postfach 45 02 02  
Ritter-von-Schuh-Platz 3  
D-90459 Nuremberg  
+49 91 1-430899-15  
info@lectura.de  
www.lectura.de

### **Rédaction :**

LECTURA Verlag+Marketing GmbH  
Q-rious Marketing & Communication  
www.q-riousmarketing.nl/en

© 2018

Cet ouvrage est protégé par le droit d'auteur. À ce titre, tous les droits de reproduction sont réservés. Les éléments de cet ouvrage ne peuvent être reproduits, de manière partielle ou intégrale, sur quelque support que ce soit, sans l'autorisation préalable du CLIMMAR. Toute utilisation des contenus à des fins commerciales donne lieu au paiement d'une contrepartie au CLIMMAR.



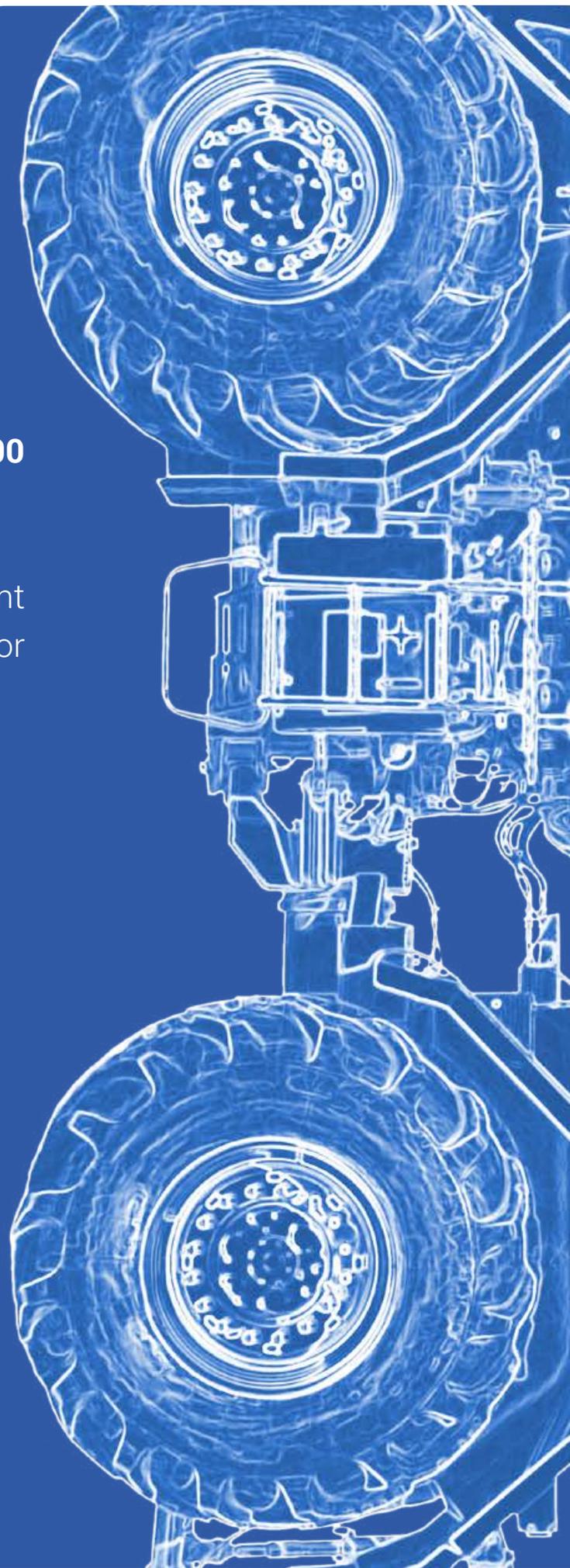
# Since 1984 LECTURA has led the machine intelligence market.

Our database contains **more than 100.000 machine models** and other equipment.

Check, compare, and value equipment with our online tool LECTURA Valuation or use our print valuation guides.

## Our range of services covers:

- Technical specifications and data analysis
- Product and market analysis
- Reports on value development of specific categories and manufacturers
- Country-specific determination of price trends for specific categories and models
- Tailor-made services and solutions



# Bienvenue au CLIMMAR !

**Pour le CLIMMAR, le Nouvel An commençait déjà au congrès de l'année dernière, où nous avons fixé le cap ensemble : « Concessionnaire 2030 ». Au vu des changements attendus et sachant que seulement 12 ans nous séparent de l'année 2030, nous réalisons à quelle vitesse notre filière doit se développer et innover.**

Il n'y a pas si longtemps, seuls quelques groupes hôteliers opéraient dans le monde et personne n'avait jamais entendu parler de Airbnb... Et voilà que tout à coup, les géants de l'hôtellerie se retrouvent à lutter, non sans peine, contre la jeune Airbnb. Celle-ci est rapidement devenue la championne de l'hébergement sans posséder une seule chambre d'hôtel ou un seul appartement ! Il n'est pas dans mes intentions de prévoir des développements similaires pour notre filière, mais il est tout de même important de rester ouvert aux nouvelles opportunités. Il y a également quelques années s'est ouvert le débat sur les RMI (Repair & Maintenance Information : Données d'entretien et de réparation) et nous avons travaillé dur ces dernières années pour que la mise en place de cette loi soit aussi favorable que possible pour nos adhérents et concessionnaires. Nous constatons aujourd'hui que le libre accès aux RMI est ancré dans la législation européenne et que nous pouvons donc tenir notre promesse à nos clients de garantir l'entretien de leurs tracteurs et machines même si les constructeurs ont décidé de fusionner ou de changer de canaux de distribution.

**« Ce n'est pas le plus fort qui survit, ni le plus intelligent. C'est celui qui sait le mieux s'adapter au changement. »**

Lors du débat Concessionnaire 2030, les relations de « plus en plus problématiques » entre les concessionnaires et les

constructeurs figuraient tout en haut de l'agenda. L'écart entre la vision globale des constructeurs et la vision local des concessionnaires ne cesse de s'agrandir. Les contrats entre les concessionnaires et les constructeurs sont aujourd'hui orchestrés par des cabinets d'avocats. Ceux-ci n'aiment pas l'incertitude et ne voient aucune raison de garder à l'esprit l'investissement en temps et en argent fait par les groupes de distribution, ce qui aboutit à des contrats déséquilibrés. Le CLIMMAR veut travailler avec les constructeurs à la création d'une meilleure compréhension de la position des uns et des autres et à la définition de règles de base pour établir un contrat gagnant/gagnant.

Actuellement, il n'est question dans notre secteur que d'agriculture intelligente. Il ne s'agit pas d'inventer de nouvelles technologies, mais de les intégrer dans notre vie et nos activités sans (trop) compliquer les choses. Le « big data » (mégadonnées) pourrait évoluer très rapidement si toutes les parties comprenaient l'importance du libre accès aux données. Il semble que les constructeurs comme les agriculteurs préfèrent rester propriétaires de leurs données. Je crois que la peur de l'inconnu n'y est pas étrangère. Auparavant, il était tout à fait usuel de partager les informations (données) au sein de groupes, de cercles d'études, d'entreprises et dans des livres. Et des fonds communs étaient mis à disposition pour développer nos affaires ensemble. Le big data rend cela possible bien plus facilement et bien plus rapidement. Ceci me renvoie aux propos de Darwin : « Ce n'est pas le plus fort qui survit, ni le plus intelligent. C'est celui qui sait le mieux s'adapter au changement. »

**Erik Hogervorst**  
Président du CLIMMAR



**PRÉSIDENT**  
Erik Hogervorst



**SECRETARE GÉNÉRAL**  
Jelle Bartlema



**VICE-PRÉSIDENT**  
Ludger Gude



**VICE-PRÉSIDENT**  
Joost Merckx

# Agenda et position papers du CLIMMAR

Le futur distributeur idéal, « Concessionnaire 2030 » comme l'appelle le CLIMMAR, sait fidéliser le client en proposant des services d'excellence, des conseils éclairés sur les nouvelles techniques et les meilleures machines pour faire le travail. Qu'il le fasse dans le cadre d'une offre monomarque ou multimarques a moins d'importance. Au final, c'est le client qui décidera quelle est la meilleure solution pour lui.

Lors du congrès annuel du CLIMMAR au Luxembourg en 2017, il est ressorti que huit thèmes ou plutôt huit tendances auront un impact majeur sur la distribution dans un avenir proche. Chaque tendance donne lieu à des plans d'action spécifiques de la part du CLIMMAR :



<p><b>1. Collaboration :</b> nécessité urgente d'améliorer la collaboration entre constructeurs et distributeurs</p>	<p><b>Plan d'action 1 du CLIMMAR :</b></p>	<p>Développer conjointement des contrats de distribution qui respectent davantage les intérêts des distributeurs, tels que l'exclusivité, les modalités de résiliation et les indemnités de clientèle</p>
<p><b>2. Agriculture intelligente :</b> permettre aux distributeurs de faciliter et renforcer la pratique de l'agriculture intelligente par les agriculteurs et les entrepreneurs</p>	<p><b>Plan d'action 2 du CLIMMAR :</b></p>	<p>Jouer un rôle crucial dans l'agriculture intelligente européenne, unir les forces et établir une plateforme avec le comité agricole COPA/COGENA, la confédération des entrepreneurs CEETTAR et le groupement de constructeurs CEMA</p>
<p><b>3. Big Data :</b> miser sur les opportunités de Big Data pour améliorer le rendement des cultures, le fonctionnement et la rentabilité des entreprises par le sourcing et l'échange de données ouvertes</p>	<p><b>Plan d'action 3 du CLIMMAR :</b></p>	<p>Promouvoir et codévelopper avec le COPA/COGENA, la CEETTAR et le CEMA un code de conduite pour l'échange des données ouvertes</p>
<p><b>4. Qualification des prestations :</b> standardiser les niveaux de qualification des services des distributeurs à l'échelle européenne</p>	<p><b>Plan d'action 4 du CLIMMAR :</b></p>	<p>Réfléchir à l'introduction d'une norme de qualité de service pour tous les distributeurs</p>
<p><b>5. Rentabilité des équipements d'occasion :</b> augmenter la rentabilité du commerce (international) des tracteurs et autres engins et matériels d'occasion en donnant priorité aux équipements électroniques haut de la gamme</p>	<p><b>Plan d'action 5 du CLIMMAR :</b></p>	<p>Développer et initier de nouveaux modèles d'entreprise pour augmenter la valeur du matériel d'occasion et moderniser/réaménager les machines aux tendances actuelles</p>
<p><b>6. Service 24/7 à la demande :</b> réagir à l'intérêt croissant des entrepreneurs et des gros exploitants pour la disponibilité des machines et des services spécialisés à la demande</p>	<p><b>Plan d'action 6 du CLIMMAR :</b></p>	<p>Développer de nouveaux modèles d'entreprise pour les machines à la demande, le service 24/7 à la demande et les services agronomiques, et sensibiliser les comités membres</p>
<p><b>7. Compétence de l'entreprise :</b> attirer de jeunes mécaniciens et autres talents et retenir les salariés qualifiés et compétents</p>	<p><b>Plan d'action 7 du CLIMMAR :</b></p>	<p>Soutenir et favoriser les initiatives et les activités relatives à l'éducation et la formation pour promouvoir le secteur et ses métiers</p>
<p><b>8. Collaboration au sein de l'UE :</b> chercher à collaborer et coopérer avec les organisations européennes qui font progresser le secteur agricole et renforcent la position des distributeurs</p>	<p><b>Plan d'action 8 du CLIMMAR :</b></p>	<p>Travailler avec le COPA/COGENA, la CEETTAR, le CEMA et autres organismes sur les tendances et pressions à prendre en compte, publier des position papers et échanger des communiqués et des documents d'intérêt commun</p>

Le CLIMMAR continuera à faire pression et plaider pour les intérêts des distributeurs à travers toute l'Europe et ne cessera de mener les actions nécessaires pour favoriser la création de conditions optimales pour eux.

# Groupe de travail « Données & services » : Données venant d'Europe pour les adhérents



Le groupe de travail 2 « Données & services » est ouvert à tous les adhérents du CLIMMAR depuis 2017

Présidé par l'Allemagne, le groupe de travail 2 « Données & services » a été créé en 2014. Il a réduit le questionnaire d'enquête précédent aux thèmes de base suivants :

**1. Données basiques des marchés nationaux :** nombre de distributeurs, salariés, ventes de tracteurs, etc.

**2. Tendances actuelles de la branche :** comment se porte-t-elle, comment va-t-elle évoluer ? Une étude rapide de 10 points clés, dont le chiffre d'affaires, les coûts, les investissements ...

**3. Données moyennes des adhérents nationaux :** chiffre d'affaires moyen par distributeur, marges, coûts, rémunération, etc.

**4. Conditions de garantie :** aperçu détaillé des plus grandes marques.

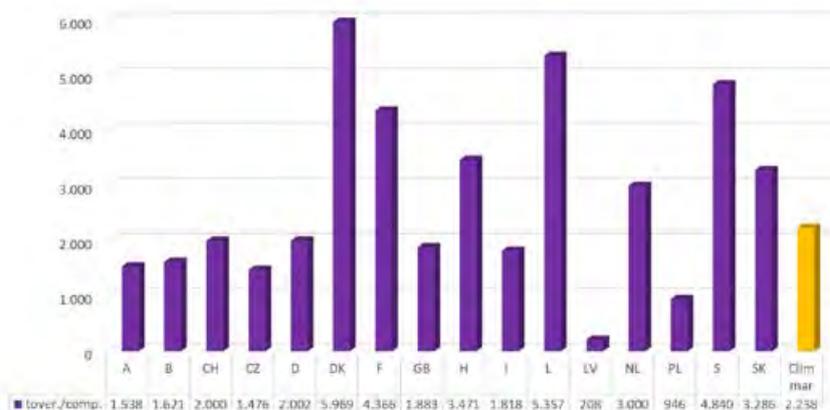
Pour faciliter les choses, le questionnaire comporte des champs obligatoires et des champs facultatifs. Entretemps, tous les adhérents (100 %) ont participé à l'enquête et, en 2017, il a été répondu à 88 % des questions obligatoires et à 49 % des facultatives. Certains pays membres ont pour la première fois intégré les questions du CLIMMAR dans le programme des tâches nationales. Ceci signifie que les chiffres du CLIMMAR deviennent de plus en plus pertinents.

Le groupe de travail 2 donne un bref aperçu des résultats courants lors du congrès annuel ; les adhérents du CLIMMAR reçoivent les résultats complets ultérieurement. Vous trouverez ci-dessous un bref aperçu des résultats des quatre thèmes de l'enquête décrits plus haut.

## I. Données basiques des marchés nationaux

On compare des structures basiques et on crée une moyenne européenne à partir des relations entre pays. Deux exemples :

Chiffre d'affaires par entreprise



Une société de distribution moyenne (imaginaire) dans l'un des 16 pays membres du CLIMMAR génère un chiffre d'affaires annuel de 2.238.000 €. Les plus grandes moyennes nationales se situent au Danemark, au Luxembourg et en Suède.

Chiffre d'affaires par salarié



Le chiffre d'affaires moyen par salarié est de 247.000 €.

## 2. Tendances actuelles de la branche

Les tendances actuelles de la branche sont présentées dans un tableau, sur une carte de l'Europe et, pour finir, sous forme d'index. La question est toujours la même par rapport à l'année précédente. Les conditions et évolutions sont-elles meilleures, égales ou pires ? On distingue différents domaines d'intérêt incluant les ventes de matériels neufs et d'occasion, de pièces détachées et les prestations à l'atelier ainsi que les coûts, les salariés, le stock et les investissements.

Comme cela se rapporte uniquement à des résultats nationaux, nous avons élaboré des vues indexées pour décrire la situation en Europe. À cette fin, chaque « augmentation » et chaque « diminution » est pondéré en fonction du pays dont proviennent les données et les opinions. Il en résulte un index des tendances de la branche en Europe (adhérents du CLIMMAR uniquement). Quel sentiment en ressort et comment va-t-il évoluer dans les années à venir ?

Actuellement, le groupe de travail 2 est occupé à définir un « index CLIMMAR » montrant en un seul chiffre l'aspect et le ressenti de la branche... partout en Europe.

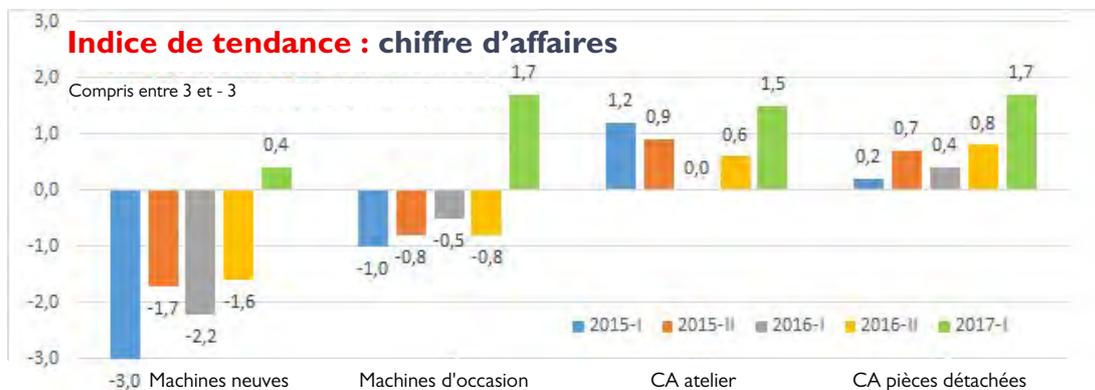
I. Comparaison avec la même période l'année dernière : **Janvier - Juin 2017**

		- (Diminution)	= (égal)	+ (Augmentation)
A.	Chiffre d'affaires total	A, F, NL	B, CH, CZ, I, PL, S	D, DK, H, L, LV, SK, UK
A.I	Chiffre d'affaires machinisme	A, F, NL	B, CH, D, PL, S	CZ, DK, H, I, L, LV, SK, UK
A.I.1	Machine neuve	A, F, NL, S	B, CH, D, L, PL	CZ, D, DK, H, I, LV, SK, UK
A.I.2	Occasion	NL	A, B, CH, CZ, F, LV	D, DK, H, I, L, PL, S, SK, UK
A.II	Chiffre d'affaires atelier	NL	A, B, CH, H, I, LV, UK	CZ, D, DK, F, L, PL, S, SK
A.III	Chiffre d'affaires pièces de rechange	NL	CZ, CH, DK, I, LV, S	A, B, D, F, H, L, PL, SK, UK
B.	Coûts		A, CZ, F, NL, PL, UK	B, CH, D, DK, H, I, L, LV, S, SK
C.	Employé		A, B, CH, CZ, D, I, LV, NL, PL, S, UK	DK, F, H, L, SK
E.	Stock	D, F, UK	A, B, CH, CZ, H, I, L, NL, S	DK, LV, PL, SK
F.	Investissements	A, I	CH, CZ, D, DK, F, NL, PL, S, SK	B, H, L, UK

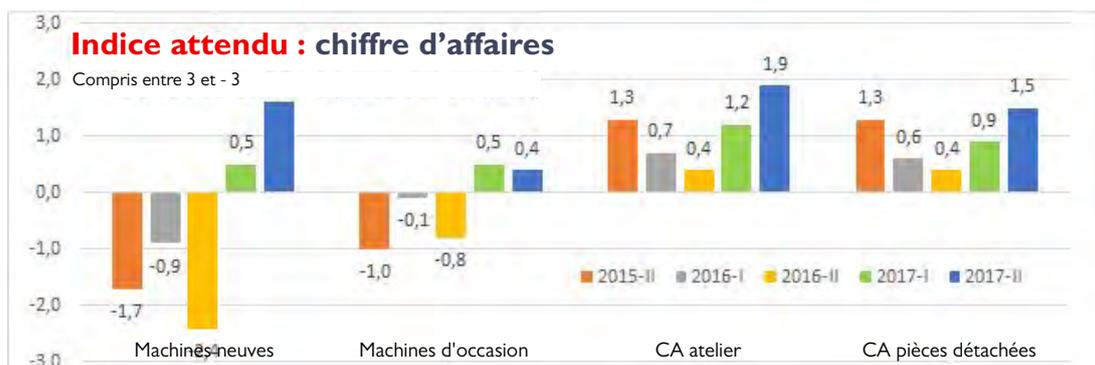
Comparée au premier semestre 2016, l'évolution du chiffre d'affaires et d'autres critères du premier semestre 2017 est-elle meilleure, égale ou pire ?



Le chiffre d'affaires global des pays membres du CLIMMAR s'est-il amélioré (vert), stabilisé (gris) ou réduit (rouge) ? Comparaison du chiffre d'affaires global du premier semestre 2017 avec celui du premier semestre 2016.



Évolution du chiffre d'affaires des deux dernières années par tranches de six mois. Au premier semestre 2017, les ventes de machines neuves ont, pour la première fois, à nouveau grimpé. Autres : Chiffre d'affaires en hausse de 1,7 % d'augmentation pour les matériels d'occasion, de 1,5 % pour les prestations à l'atelier et de 1,7 % pour les pièces détachées.

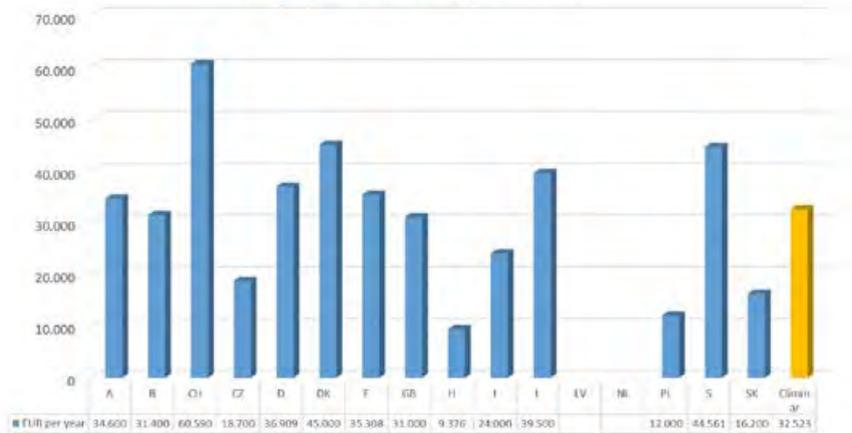


Les espérances des distributeurs sont pour la plupart devenues réalité. Pour le semestre 2017-I (vert), ils s'attendaient dans un premier temps à un chiffre d'affaires en augmentation. Pour le semestre 2017-II (bleu), ils espéraient un peu plus.

### 3. Données moyennes de la distribution

Cette statistique est la plus compliquée, plusieurs adhérents ne pouvant pas ou ne voulant pas fournir les réponses demandées par le CLIMMAR, mais elle s'améliore chaque année. Le revenu annuel d'un mécanicien moyen de l'atelier est présenté ici en exemple. Il est indiqué du point de vue de l'employeur, c'est-à-dire charges sociales incluses.

Salaire annuel (mécanicien moyen)



### 4. Conditions de garantie

Pour finir, le CLIMMAR a comparé les conditions de garantie des plus grandes marques de tracteurs. 10 aspects ont été pris en compte, pays par pays. Les différences sont nombreuses... Adressez-vous à votre comité national pour obtenir les conditions appliquées par ces marques et pays.

Tout compte fait, le groupe de travail 2 est plutôt satisfait du travail des adhérents, tant en termes de qualité que de quantité.

	A	B	CH	CZ	D	DK	F	GB	H	I	L	LV	NL	PL	S	SK
<b>JD</b>	x	x	x		x	x	x				x	x				
<b>NH</b>	x	x	x		x	x	x				x	x				x
<b>Claas</b>	x	x	x		x	x	x				x					
<b>MF</b>	x	x	x		x	x	x				x	x				
<b>SDF</b>	x	x	x		x	x	x					x				x
<b>CASE</b>	x	x	x		x	x	x					x				
<b>Valtra</b>	x		x		x	x	x					x				
<b>Fendt</b>	x	x	x				x					x				x
<b>Kubota</b>			x		x		x				x					x
<b>Landini</b>	x						x									x

Publicité

# SIMO-NET

SAVE **TIME**  
AND **MONEY**



*The most precise expert evaluation for your second-hand machines*

[WWW.SIMO-NET.FR](http://WWW.SIMO-NET.FR), AN ACCESS TO :

- THE SIMO VALUE,
- THE MODULATOR,
- THE COMMERCIAL IDENTIFICATION SHEETS,
- THE AVERAGE VALUE OFFERED FOR THE SALES,
- THE CURRENT OFFERS OF [WWW.AGRIAFFAIRES.COM](http://WWW.AGRIAFFAIRES.COM) FOR THE MACHINES.

For more information, contact CDEFG : [info@cdefg.fr](mailto:info@cdefg.fr)

# Éducation et formation : une préoccupation majeure du CLIMMAR



Tous les pays membres du CLIMMAR portent un intérêt marqué à l'emploi, l'éducation, la formation et le recrutement. L'engagement du CLIMMAR est tout aussi fort, et la promotion de nos métiers afin d'attirer de jeunes talents est l'un des dossiers prioritaires dans chaque pays. C'est la clé du futur, et c'est pourquoi le CLIMMAR s'implique également dans les compétitions WorldSkills, tout particulièrement en Europe où elles se déroulent tous les deux ans.

Même avant de rejoindre les Euroskills, qui mettent en avant les métiers de mécani-



ciens et techniciens agricoles, les CLIMMAR Skills avaient pour vocation de créer une plateforme européenne de formation professionnelle. Nous avons organisé deux éditions avant de rejoindre WorldSkills Europe pour plus de visibilité.

Les premiers CLIMMAR Skills se sont tenus en Suisse en juin 2008. Les seconds ont eu lieu aux Pays-Bas dans le cadre de la foire en plein air AgroTechniek Holland, en septembre 2010. Le CLIMMAR a ensuite assisté aux EuroSkills 2012 à Spa-Francorchamps en Belgique, aux EuroSkills 2014 à Lille en France, aux EuroSkills 2016 à Göteborg en Suède. Vous trouverez d'ailleurs le récit de la dernière édition dans le numéro précédent du magazine de CLIMMAR.

Cette manifestation a plusieurs buts : en premier, bien sûr, la compétition entre étudiants de divers pays, mais c'est également une occasion de comparer les différents systèmes de formation. Enfin et surtout, c'est un excellent moyen de promouvoir nos métiers. En fait, la promotion de nos métiers était le sujet principal du premier forum sur l'éducation et la formation en 2018, où nous avons parlé de la manière dont chaque pays organisait la promotion des métiers et formations. L'objectif est de recueillir les meilleures idées, de comparer les résultats et de partager ce qui fonctionne le mieux.

Ce qui est visiblement le plus difficile, c'est d'intéresser la population et le grand public à l'agriculture et, tout particuliè-

rement, aux métiers liés au machinisme agricole. Il est également difficile de populariser ces métiers peu connus. C'est l'objectif principal de toutes nos actions, qui prennent diverses formes d'un pays à l'autre.

Nos activités sont également régulièrement mises en lumière dans nos pays membres, surtout sur les grands salons du machinisme agricole comme AGRITECHNICA, SIMA, AGRIBEX et EIMA, mais également sur les foires ou salons agricoles comme le SIA à Paris. Par exemple, après un tel événement en France, le nombre de jeunes entrant en formation professionnelle, option machinisme agricole, a augmenté.

Des ateliers et des démonstrations mettent en lumière tous les atouts de nos métiers techniques et nous permettent d'obtenir une large couverture médiatique. De nombreux films et outils de promotion sont disponibles sur les sites web de nos adhérents, ce qui permet de les utiliser dans toutes les écoles du monde.

Le recrutement est une grosse préoccupation pour les distributeurs de tous les pays. Les fortes relations établies entre les centres de formation et les distributeurs sont essentielles à une meilleure collaboration et une bonne promotion de nos métiers. Nous devons ouvrir nos concessions aux plus jeunes et préciser que nos métiers sont évolutifs, créatifs, exercés avec passion, autonomie et de nombreux contacts avec les clients.

## Prochains événements

À la fin de la compétition à Göteborg, les experts ont décidé de changer le nom de l'intitulé du métier pour être plus en phase avec les WorldSkills. « Mécanique agricole » va ainsi devenir « Technologie des véhicules lourds » et portera sur des engins plus gros. La prochaine compétition EuroSkills aura lieu à Budapest (Hongrie) du 26 au 28 septembre 2018. La ville autrichienne de Graz accueillera celle de 2020.

# Groupe de travail ISC : Les distributeurs européens évaluent leurs relations avec les tractoristes

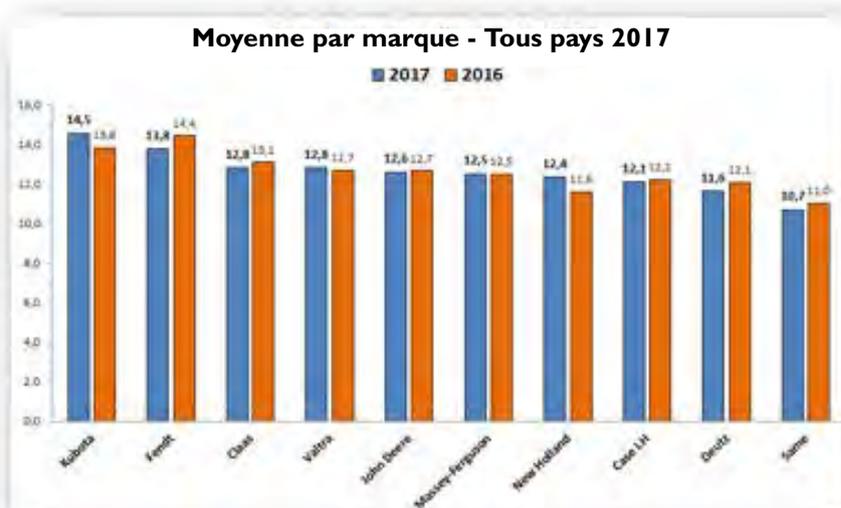
L'enquête ISC (indice de satisfaction des concessionnaires envers leurs tractoristes) a été créée en 2005 par la France, qui l'a présentée l'année suivante lors du congrès CLIMMAR. Après que le CLIMMAR a décidé d'étendre l'enquête française à ses pays membres, la première enquête ISC européenne a vu le jour en 2011.

L'objectif de l'enquête ISC et de sa publication est d'améliorer les relations concessionnaires/tractoristes, et ceci dans l'intérêt des réseaux et des marques concernées. Le bénéfice est à l'échelle européenne. En 2017, huit pays ont participé à l'enquête, conjointement et à la même date. Il s'agit de l'Allemagne, la Belgique, le Danemark, la France, l'Italie, les Pays-Bas, la Pologne et le Royaume-Uni.

L'année dernière, le groupe de travail ISC du CLIMMAR, dirigé par la France, a décidé de réaliser l'enquête entièrement en ligne, ce qui représentait un gros défi pour tous les pays. 1160 concessionnaires de toute l'Europe ont répondu à un questionnaire comportant plus de 60 points. En 2017, le CLIMMAR a décidé qu'une marque ne pouvait pas apparaître dans les résultats européens si elle n'était pas présente dans au moins quatre pays. Les réponses au questionnaire reflètent la perception et le ressenti de chaque distributeur dans la relation qu'il entretient avec son tractoriste et ne traduisent aucunement la valeur d'une marque par rapport à une autre pour les clients.

Lors du dernier congrès CLIMMAR au Luxembourg, le 6 octobre 2017, Anne Fradier, Secrétaire général du SEDIMA et responsable du groupe de travail ISC du CLIMMAR, a dévoilé les résultats de l'enquête ISC 2017.

## Classement des marques 2017



Par rapport à l'année dernière, Kubota arrive en première position devant Fendt. Same reste en queue du classement. On constate la nette progression de Kubota et de New Holland et les résultats fortement en baisse de Fendt.

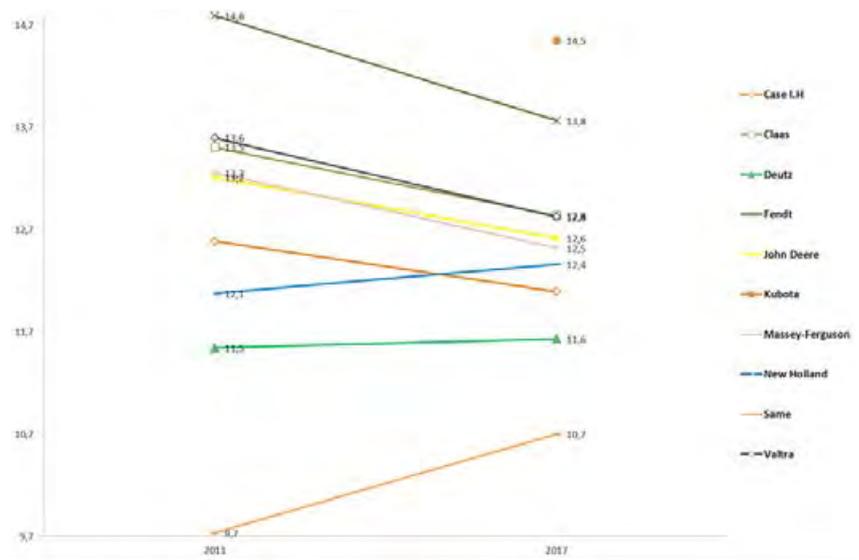




## Évolution du classement depuis 2011

Seuls Same, Deutz et New Holland ont vu leurs chiffres augmenter. Fendt perd un point. Les autres marques ont une note en chute de presque 1/2 point. Les résultats CLIMMAR de l'enquête ont été envoyés à chaque tractoriste présent dans le classement.

Lors d'une conférence tenue l'année dernière au salon Agritechnica de Hanovre, le Président du CLIMMAR Erik Hogervorst a dévoilé les résultats de l'enquête ISC à la presse.



# Activités du CLIMMAR en 2017

---



Forum de printemps du CLIMMAR  
4 et 5 avril 2017, Bratislava, Slovaquie

---



Rencontres des groupes de travail  
26 et 27 juin 2017, Paris, France

---





**Réception des 100 ans du BAGMA  
13 novembre 2017, Agritechnica, Hanovre**

*Le Président du CLIMMAR Erik Hogervorst félicite le Président du BAGMA Brian Sangster*



**ARGE Tag der Landtechnik  
23 novembre 2017, Wieselburg, Autriche**



**LTU (Congrès des entrepreneurs agricoles)  
11 et 12 janvier 2018, Wurtzbourg, Allemagne**

*Ulf Kopplin, Président du Bundesverband Landbautechnik (Association fédérale de la technique agricole) (à gauche) et Erik Hogervorst, Président du CLIMMAR (au centre)*



## Présentation

Le groupe d'études « ARGE Landtechnik » représente les intérêts des entreprises autrichiennes du machinisme agricole en matière juridique, économique et technique. Il a été créé par l'Association fédérale de mécanique et de technologie et la Corporation fédérale Techniques des métaux. Ces trois organisations font partie de la Chambre économique autrichienne.

Nous proposons à nos membres une assistance dans les domaines précités et nous avons des contacts privilégiés avec nos ministres et les représentants du secteur agricole en Autriche. Nous organisons des rencontres pour nos membres et œuvrons au développement d'une image positive du secteur et de la profession. En outre, nous assumons la responsabilité de l'éducation et la formation de nos salariés comme des entrepreneurs.

## Chiffres clés et profils des entreprises

L'Autriche compte environ 600 distributeurs d'engins agricoles. La configuration spéciale de l'Autriche veut qu'ils sont tous membres de la Chambre fédérale économique. Ils sont spécialisés dans la fourniture de matériels agricoles, forestiers, d'élevage, d'entretien des espaces verts. Ils sont très performants et disposent d'une expertise spécifique.

Le chiffre d'affaires de notre branche, service et maintenance inclus, totalise environ 1,2 milliard d'euros, hors machines d'occasion.

En Autriche, nous vendons entre 4 500 et 5 500 tracteurs par an et 100 moissonneuses. Nous employons environ 6 400 personnes dans différentes fonctions, soit une moyenne de 9 à 12 salariés par membre.

### NOM

ARGE Landtechnik

### PRÉSIDENT

Engelbert Pruckner



### SECRÉTAIRE GÉNÉRAL/ CONTACT

Manfred Kandelhart



### ADRESSE

Wiedner Hauptstr. 63,  
A-1045 Wien, Autriche

### TÉL.

+43 5 90 900-3352

### E-MAIL

maschinenhandel@wko.at

### SITE WEB

www.wko.at/landtechnik





**ZIE HET  
GROOTSER!**

**KRAMP**

**extreme+**



Fedagrim, Fédération belge des fournisseurs de machines, bâtiments et équipements pour l'agriculture et les espaces verts asbl, est une association qui regroupe tant les fabricants de tracteurs, machines agricoles et matériel pour les jardins, parcs et forêts que les constructeurs et entreprises d'équipement d'étables en Belgique.

La fédération comporte 4 sous-associations, dont l'une regroupe les distributeurs de matériels agricoles et horticoles. Les membres de Fedagrim comptent parmi eux 72 distributeurs, soit 20 % de tous les distributeurs de tracteurs de Belgique.

Malgré une forte demande, le nombre de mécaniciens agricoles employés dans ces entreprises est resté plutôt stable au cours des 10 dernières années en raison de la difficulté à trouver du personnel qualifié. Un distributeur belge emploie en moyenne 6,5 salariés (mesure en équivalent temps plein). En 2016, les ventes de machines étaient en baisse, soit seulement 1 892 tracteurs et 59 moissonneuses-batteuses.

Certains distributeurs agricoles ont la possibilité d'exercer d'autres activités, telles que la vente, la location et la réparation de machines et équipements pour diverses filières (aménagement paysager, génie civil, manutention, automobile, bâtiment), de vélos et motos, ainsi que l'importation de machines, des travaux pour les agriculteurs et les horticulteurs, la vente de produits liés aux métiers de la jardinerie, le commerce de détail ou la construction de bâtiments et étables.

Comme exemple des services proposés à ses adhérents, Fedagrim a organisé l'année dernière une série de rencontres portant sur des sujets tels que l'organisation d'un showroom, la gestion d'un magasin, le dernier règlement européen sur le processus de certification à l'échelle de l'Europe et la communication avec les clients. Pour la quatrième année consécutive, Fedagrim a également mené cette année une enquête de satisfaction auprès des distributeurs de tracteurs belges. En 2017, les résultats traduisaient l'avis de plus d'un tiers d'entre eux.

Fedagrim s'est également associée à un organisme public de l'emploi pour organiser une formation de mécanicien agricole pour les personnes intéressées. Il s'agit d'une formation en alternance. Elle a débuté en 2016. La deuxième édition aura lieu en 2018.

## En plus de développer des activités pour ses membres, Fedagrim organise 4 événements :

- **Agribex**, le salon international biennuel de l'agriculture, de l'élevage, du jardin et des espaces verts qui se tient à Bruxelles. La prochaine édition aura lieu en décembre 2019.
- **Démo Vert**, la plus grande démonstration en plein air de matériel dédié aux jardins et aux espaces verts, terrains de sports et nettoyage urbain, qui se déroule tous les 2 ans dans le Parc de Laeken à Bruxelles.
- **Démo Fenaison**, qui a lieu tous les 4 ans, est une démonstration en plein air de matériel de fenaison.
- **Potato Europe**, un salon de la pomme de terre organisé tous les 4 ans, avec démonstration de matériels dédiés à la récolte de pommes de terre.

### NOM

FEDAGRIM

### PRÉSIDENT

Jos Lowette



### SECRÉTAIRE GÉNÉRAL/ CONTACT

Delphine de Theux



### ADRESSE

Avenue Jules Bordetlaan 164 b 4,  
B-1140 Bruxelles

### TÉL.

+32 2 262 06 00

### E-MAIL

d.detheux@fedagrim.be

### SITE WEB

www.fedagrim.be







## Association des importateurs de machines agricoles (SDZT)

L'Association des importateurs de machines agricoles a été créée en 1994 en tant qu'association tchèque pour les importateurs d'engins agricoles et forestiers. SDZT (Sdružení Dovozců Zemědělské Techniky) soutient les distributeurs de machines agricoles de la République tchèque en leur apportant son assistance et ses services.

SDZT est un forum de coopération et d'échange d'expérience et un organisme d'action commune de la profession. Elle se bat pour un commerce sain et équitable. Elle met un point d'honneur à compiler les statistiques et à coordonner les salons nationaux dans l'intérêt de ses membres.

La filière machinisme agricole se caractérise par un degré élevé d'innovation. Elle opère dans un monde dynamique : modernisation et mondialisation de l'agro-industrie, importance croissante de la technologie ajoutée à l'intégration de la chaîne de production et de service. Les machines sont de plus en plus grosses et rapides, ce qui contraint la filière à renforcer la sécurité des machines pour le travail aux champs et les déplacements sur route. SDZT souligne l'importance des essais et de la certification.

## Mission

SDZT défend les intérêts de ses membres et de la profession dans son ensemble en œuvrant à l'amélioration des conditions commerciales pour les distributeurs au sein de la République tchèque, par la collaboration avec d'autres partenaires industriels et différents services gouvernementaux. SDZT coopère très étroitement avec l'association des constructeurs. Ces parties peuvent ainsi traiter les sujets critiques plus efficacement. Les plateformes constituent également une entité imbriquée en termes de calendrier pour la stratégie d'influence.

Sur la base d'une démarche conjointe, SDZT veut utiliser les performances de la branche plus efficacement ainsi que la promouvoir. Pour atteindre ces objectifs, SDZT travaille en mode collaboratif avec les politiques et des partenaires. SDZT est reconnue pour son savoir-faire spécifique en machinisme agricole et possède de bons contacts et réseaux pour propager son expertise plus largement. SDZT veut obtenir de meilleurs résultats pour ses membres et pour l'ensemble de la filière. Dans le contexte actuel, une voix commune se fait mieux entendre que la voix d'une entreprise qui ne sauve que des intérêts limités.

## Salons

SDZT collabore étroitement avec les organisateurs aux deux plus importantes expositions de machines agricoles, BVV Trade Fairs Brno et Výstaviště České Budějovice a.s. Le prestigieux trio de salons TECHA-GRO, SILVA REGINA et BIOMASS remporte tous les suffrages. Il a gagné une renommée internationale et fait partie des grands événements européens. SDZT en est l'un des organisateurs et participe à la conception du salon et à l'élaboration du programme.

Tous les importateurs majeurs sont désormais membres de la SDZT. Les entreprises membres sont actuellement au nombre de 43. Les bureaux sont situés à Brno.

**NOM**  
SDZT

**PRÉSIDENT**  
Tomáš Kvapil



**SECRÉTAIRE GÉNÉRAL/  
CONTACT**  
Dušan Benža



**ADRESSE**  
Veveří 102, CZ-616 00 Brno,  
République tchèque

**TÉL.**  
+420 541 235 256

**E-MAIL**  
sdzt@post.cz

**SITE WEB**  
www.sdzt.cz





## À propos de Dansk Maskinhandlerforening (Association danoise des distributeurs de machines agricoles)

Dansk Maskinhandlerforening est l'organisation sectorielle officielle et l'association des employeurs du Danemark. Elle a été créée en 1918 et fête ses 100 ans cette année.

DM représente environ 300 entreprises du secteur machinisme agricole, matériels de BTP, de manutention et de parcs et jardins. L'association des employeurs « DM-Arbejdsgiver » compte en outre près de 60 entreprises parmi ses membres.

## Marché danois du machinisme agricole

Ces dernières années, les ventes de tracteurs neufs ont fortement baissé, à savoir de 3 525 en 2007 à 1 532 en 2016. Rien que de 2015 à 2016, elles ont chuté d'environ 13 %. La tendance de 2017 est toutefois tout à fait positive. Les ventes ont augmenté de 25 %, mais en partie parce que certains distributeurs ont décidé d'immatriculer les tracteurs en stock avec l'ancien certificat de conformité européen avant qu'ils ne soient vendus. Le véritable chiffre des ventes est estimé de 5 à 10 % en hausse par rapport à 2016. Quant aux ventes de machines agricoles, la tendance était plutôt positive de 2015/2016 à 2016/2017, avec une chute de 2 % sur les moissonneuses-batteuses, une hausse de 7 % sur les botteleuses et une hausse de 45 % sur les récolteuses-hacheuses.

## Poursuite du réaménagement structurel

La filière s'est caractérisée ces dernières années par une profonde restructuration et de nouvelles stratégies d'importation. Le remaniement structurel s'effectue actuellement au niveau des propriétaires. Le

réseau d'entreprises tissé à travers le Danemark reste inchangé et rien n'indique des changements à venir. Tant qu'il y aura une concentration d'exploitations agricoles dans une région donnée, il y aura également des fournisseurs de machines. Le nombre de concessionnaires de tracteurs est actuellement en baisse. Cela ne signifie cependant pas la fin des concessionnaires sans marque de tracteur, bien au contraire. Ceux-ci interviennent en tant que sous-traitants ou distribuent d'autres matériels agricoles.

## WorldSkills Abu Dhabi

En 2017, le Danemark a prouvé une fois de plus qu'il a les meilleures écoles de mécanique agricole. Søren Lykke Døssing l'a démontré en remportant la médaille de bronze aux WorldSkills à Abu Dhabi en octobre 2017. Søren concourait dans la catégorie « Maintenance des véhicules lourds », ce qui signifie qu'il n'a en fait pas pu montrer au monde ses talents dans son domaine d'expertise, le machinisme agricole, les machines utilisées dans la compétition étant exclusivement des engins de construction.

## Nouveau magazine

À l'automne 2017, nous avons fait un bond dans le monde numérisé. Nous avons lancé un nouveau magazine, « Maskinhandleren » (Le distributeur de machines), qui sera publié 4 fois par an. Il a pour but de montrer à nos voisins que notre branche est complexe et passionnante, qu'elle brille par la présence d'un grand nombre de personnes intéressantes et inspirantes et que nous sommes fiers de notre profession. Et enfin, pour montrer que nous sommes une filière en plein essor, en terme de technologie comme de structure.

## Salon Agromek

DM est co-organisateur de Agromek, le plus grand salon agricole de l'Europe du Nord. Il se tiendra à Herning, au Danemark, en novembre 2018. En 2016, Agromek a accueilli 41 688 visiteurs. Cette année, nous y participerons avec de nouvelles initiatives.

### NOM

Association danoise des distributeurs de machines agricoles

### PRÉSIDENT

Jens Aage Jensen



### SECRÉTAIRE GÉNÉRAL/ CONTACT

Klaus Nissen



### ADRESSE

Kokholm 3C,  
DK-6000 Kolding, Danemark

### TÉL.

+45 3927 0087

### E-MAIL

dmh@danskmaskinhandel.dk

### SITE WEB

www.danskmaskinhandel.dk



**Dansk  
Maskinhandlerforening**

Sikkerhed & kvalitet  
siden 1918



SEDIMA est une organisation professionnelle qui fédère les entreprises de distribution de matériels agricoles et pour espaces verts. SEDIMA défend les intérêts de ses adhérents auprès des pouvoirs publics, des partenaires sociaux et de son environnement. Elle est également partenaire du ministère de l'intérieur, du ministère du travail et du ministère de l'éducation nationale. Le syndicat a été créé en 1919 et soufflera ses 100 bougies l'année prochaine.

## Une nouvelle gouvernance en 2017

En février 2017 un nouveau président, Pierre Prim, a été élu, et un nouveau bureau exécutif a été mis en place pour 4 ans avec de nouveaux objectifs :

- rassembler toujours mieux autour du Sedima
- poursuivre l'intégration des métiers spécialisés, comme l'irrigation, l'élevage, le lait
- améliorer l'échange d'informations entre les nationaux et les locaux
- instaurer une politique de communication moderne envers les clients, les constructeurs et les politiques
- éveiller l'intérêt des jeunes pour nos métiers et notre profession
- adapter, créer et promouvoir les services de demain autour des nouvelles technologies (robotique, big data, internet, ubérisation)
- défendre un juste partage de la valeur
- assurer le respect du statut d'indépendant
- améliorer l'offre de services du SEDIMA

## Événements

SEDIMA est présent sur les grands salons professionnels en France. 4 grandes manifestations ont été organisées en 2017 :

- Le SIMA à Paris (en février), avec la création d'un événement international, le Dealer's Day-Ting, permettant aux autres pays de présenter leurs actions.
- SPACE à Rennes (en septembre), le salon international des productions animales, une exposition dynamique mettant à l'honneur l'élevage laitier.
- SALONVERT (en septembre), le salon français des espaces verts et du paysage.

- Le SOMMET DE L'ÉLEVAGE à Clermont-Ferrand (en octobre), le premier salon européen des professionnels de l'élevage, accueille 1 500 exposants et 93 000 visiteurs.

## Plateforme de services

L'une des missions du SEDIMA est d'offrir à ses adhérents une large plateforme de services. Les informer, conseiller, assister pour toutes les questions, problèmes qu'ils peuvent rencontrer dans la gestion administrative et économique de leur entreprise. Nous recevons près de 6 000 demandes directes chaque année et notre site leur est d'un grand secours.

## Éducation et formation

Le SEDIMA est le syndicat national officiel qui œuvre, en partenariat avec le Ministère de l'Éducation Nationale et le Ministère du Travail, à l'évolution du contenu et de la qualité des formations et diplômes. Nous voulons assurer leur adéquation avec les besoins des distributeurs et le contenu des programmes d'enseignement et de formation.

Le SEDIMA a lancé plusieurs actions et outils de promotion visant à faire connaître nos métiers. Il est important d'attirer les jeunes aux métiers de la distribution.

L'un des outils de promotion, et le plus médiatique, est l'implication dans les Olympiades des Métiers (régionale, nationale, européenne et mondiale).

Nous avons pu constater l'impact de la finale de la compétition Worldskills, qui s'est déroulée à Abu Dhabi en octobre 2017. Le français Guillaume Leroux y a gagné une médaille d'excellence et une magnifique 4ème position sur 16 candidats venant de 16 pays. Tous les champions régionaux français sont les ambassadeurs de la profession. Par ailleurs, nos distributeurs sont invités à des journées portes ouvertes dans les lycées et à différer des manifestations pour la formation professionnelle.

### NOM

Syndicat National des Entreprises de Service et Distribution du Machinisme Agricole et des Espaces Verts

### PRÉSIDENT

Pierre Prim



### SECRÉTAIRE GÉNÉRAL/ CONTACT

Anne Fradier



### ADRESSE

6, boulevard Jourdan  
75014 Paris, France

### TÉL.

+33 01.53.62.87.00

### E-MAIL

anne.fradier@sedima.fr

### SITE WEB

www.sedima.fr



## Infos spéciales :

Immatriculation des tracteurs : le SEDIMA a signé une convention cadre d'habilitation avec le Ministère de l'Intérieur permettant à ses adhérents d'immatriculer leurs matériels agricoles via un concentrateur.

Simo-net : Notre site [www.simo-net.fr](http://www.simo-net.fr) a été rénové et les utilisateurs peuvent désormais définir plus de critères de modulation pour coter leurs occasions.



## Structure de l'association

La structure des entreprises et de leur association en Allemagne n'est pas la même que dans les autres pays. La LBT (Fédération allemande du machinisme agricole et de chantier) est une coopérative de grande envergure. Les entreprises régionales de la profession forment une corporation régionale appelée « Innung ». Ces corporations sont regroupées en une organisation supraregionale appelée « Landesinnungsverband » et l'ensemble de ces organisations forment la fédération nationale dédiée « LandBauTechnik-Bundesverband » (LBT). La LBT se compose ainsi de 10 membres, mais représente environ 4 300 entreprises spécialisées dans les matériels agricoles, de chantier, des espaces verts et de nettoyage et, le plus important, dans l'entretien de tous ces matériels. Les entreprises industrielles, les constructeurs et même les entrepreneurs ne sont pas membres de la LBT. En tout, LBT fédère environ 60 % des entreprises de la profession et couvre plus de 90 % du marché national. Environ 550 des distributeurs, dits distributeurs A, ont des contrats exclusifs avec les plus grandes marques de tracteurs. Ils s'agit généralement de grands entreprises qui génèrent 80 % du chiffre d'affaires national du machinisme. La plupart d'entre elles possèdent de multiples filiales en milieu rural. LBT a fondé spécialement pour elles « Associations de marques », des groupes de distributeurs d'une seule marque (de tracteur), placés directement en tête au niveau national. Par ailleurs, il existe une association filiale pour les distributeurs d'engins motorisés pour le jardin et la voirie : « Bundes-Fachgruppe Motorgeräte », BuFa-MOT.

## Chiffres clés

En Allemagne, nous comptons 4 327 entreprises actives, qui comptabilisent 43 900 salariés et un chiffre d'affaires annuel de 8,8 milliards d'euros (2017). 3 600 de ces entreprises forment au total 7 700 jeunes. Seulement 1 % de ces apprentis sont des femmes.

## Marché et branche

275 000 agriculteurs allemands cultivent 16 425 000 ha, soit en moyenne 60 ha par exploitation. Les agriculteurs allemands de l'Est

exploitent en moyenne 232 ha, ceux du Sud 37 ha et ceux du Nord environ 100 ha, ce qui signifie que la concentration d'agriculteurs (nos clients) varie énormément d'une région à l'autre, de même que leurs activités. Les agriculteurs investissent en moyenne 73 €/ha dans des pièces détachées, à savoir 38 € à l'Est, 100 € dans le Sud et 86 € dans le Nord.

<b>Agriculteurs</b>	275 400
<b>Surface agricole utile (ha)</b>	16 425 000
<b>Entreprises</b>	3 300
<b>Immatriculations de tracteurs neufs</b>	37 722
<b>Ventes de tracteurs d'occasion</b>	79 500
<b>Tracteurs en stock</b>	1 420 000
<b>Salariés par entreprise</b>	10,2
<b>Chiffre d'affaires par entreprise (€)</b>	2.010.000

Statistiques 2016 :

## Qualification

L'un des aspects les plus importants est la qualification de tout l'effectif de la distribution, du début jusqu'à la fin de carrière. LBT développe en permanence la qualification initiale pour les apprentis, créant même de nouveaux échelons sur l'échelle de carrière. LBT recherche des partenariats avec les lycées et les universités. Même pour tous les autres experts en distribution, ventes, pièces détachées, export, occasions, finances et bien d'autres, nous avons fondé notre propre académie, la LandBauTechnik Akademie, en association avec notre magazine officiel AGRARTECHNIK.

## Promotion de la profession

Pour promouvoir les métiers de la branche et les formations, LBT a lancé la campagne publicitaire « starke Typen » pour attirer les jeunes. La campagne est soutenue par la quasi-totalité des constructeurs ! LBT a conçu de nombreux matériels publicitaires pour aider les entreprises à convaincre les personnes intéressées que l'agriculture est « le meilleur au monde ».

### NOM

LandBauTechnik-Bundesverband e.V.

### PRÉSIDENT

Ulf Kopplin



### SECRÉTAIRE GÉNÉRAL/ CONTACT

Dr. Michael Oelck



### ADRESSE

Ruhrallee 80,  
D-45136 Essen, Allemagne

### TÉL.

+49 201 89624-0

### E-MAIL

info@landbautechnik.de

### SITE WEB

www.landbautechnik.de



## Salons

LBT est partenaire de Agritechnica, la plus grande exposition internationale d'agroéquipement. Tous les 2 ans, LBT organise le « Centre international des concessionnaires » situé dans le hall 2, où les revendeurs de machines agricoles du monde entier peuvent accueillir leurs clients, partenaires et salariés dans une ambiance conviviale. C'est notre « maison sur le salon » à nous tous. Non loin de là, l'« atelier vivant » présente les métiers de la distribution et de la maintenance aux élèves des établissements scolaires venus de toute l'Allemagne. LBT est également partenaire d'autres salons nationaux, dont DemoPark (matériels pour les espaces verts, parcs et municipalités), EuroTier (matériels pour l'élevage).



## MEGFOSZ (Association nationale des distributeurs de matériels agricoles)

MEGFOSZ, fondée le 19 mai 1999, a pour objectif de représenter les intérêts professionnels des distributeurs de matériels agricoles hongrois, de définir des objectifs communs et de les atteindre.

Une tâche importante de l'association est de définir les normes de fonctionnement de ses adhérents, de les familiariser avec les dispositions légales et d'œuvrer pour la modification des lois. Elle se fait également le porte-parole de ses membres sur les questions de réglementation et de délivrance de permis pour la distribution de matériels agricoles afin d'améliorer leurs performances. Une autre de ses tâches est d'évaluer les marchés nationaux et étrangers, de soumettre son analyse aux membres dans des forums ou autres manifestations.

MEGFOSZ a changé de comité directeur en 2012. La nouvelle direction a rempli très activement sa mission, et avec succès. Lors de l'assemblée générale d'avril 2017, pratiquement les mêmes personnes ont été réélues, de sorte que la nouvelle direction poursuit le travail accompli auparavant. Le nombre de membres est passé de 60 en 2012 à 101 en 2017.

Le chiffre d'affaires annuel des membres de MEGFOSZ provenant des ventes de matériels agricoles approchait les 17 millions d'euros en 2016. Les chiffres de 2017 s'annoncent en hausse. Les 255 entreprises du secteur employaient plus de 3 100 personnes en 2017 et environ 448 stagiaires.

En 2014, MEGFOSZ a lancé la campagne « Devenez vous aussi un mécanicien agricole ! » L'objectif principal de cette campagne, poursuivie en 2018, est de promouvoir la profession en collaboration avec plus de 100 partenaires, dont le Ministère de l'Agriculture, la Chambre d'agriculture hongroise, la MKB Bank Zrt., l'Association hongroise des constructeurs de machines agricoles, et presque tous les établissements secondaires agricoles. La

collaboration avec la MKB Bank Zrt. est très spéciale, car c'est la seule de cette envergure en Hongrie.

## Objectifs de la campagne

- Comblent la pénurie de main-d'œuvre (mécaniciens, ingénieurs en mécanique, conducteurs de machines, etc.) en agriculture
- Améliorer l'image de l'agriculture et de ses métiers
- Améliorer le taux d'emploi du secteur agricole à l'extérieur de la capitale, Budapest
- Augmenter la compétitivité du rendement agricole hongrois en s'assurant la présence d'experts à long terme

## Salons

De nombreux salons agricoles régionaux se tiennent en Hongrie. C'est pourquoi, notre comité marketing a décidé de se concentrer sur les 3 plus grands événements pour aider ses membres à optimiser leur présence et leur budget. Les 3 salons sélectionnés sont :

- **Salon de l'agriculture**  
(AgrárgépShow) à Budapest
- **Journées de l'élevage**  
(Állattenyésztési Napok)  
à Alföld
- **II. Salon de plein champ NAK et Exposition de machines agricoles**  
à Mezőhegyes

## Comités de travail

MEGFOSZ comporte plusieurs comités de travail, dont :

**Statistiques** : il a pour tâches, entre autres, de vérifier que la collecte et la gestion des données sont conformes à la législation ainsi que de traiter le questionnaire CLIMMAR. Cette année, le comité

**NOM**  
MEGFOSZ

**PRÉSIDENT**  
Zsolt Harsányi



**SECRÉTAIRE GÉNÉRAL/  
CONTACT**  
Viktor Medina



**ADRESSE**  
HU-2100 Gödöllő, Tessedik S. u.  
4., Hongrie

**TÉL.**  
+36 205 100 417

**E-MAIL**  
info@megfosz.com

**SITE WEB**  
www.megfosz.com



s'est attelé au développement d'un système de statistiques conforme au droit de la concurrence.

**Salons** : un comité spécial est dédié à chaque salon agricole hongrois. Leur principale tâche est de faire en sorte que les salons se déroulent dans de bonnes conditions.

**Agrément des distributeurs** : fin 2015, les membres ont décidé de rendre le marché plus transparent grâce à un système de classification des distributeurs selon des critères précis. Le comité a pour objectif d'élaborer ce système.



L'UNACMA (Union nationale des marchands de machines agricoles) est une organisation professionnelle qui fédère les entreprises de distribution et de réparation des machines agricoles et d'espaces verts. Elle représente également les commerçants, ateliers et distributeurs de pièces détachées pour les métiers spécialisés (sylviculture, irrigation, élevage). Elle est présente sur tout le territoire national et rassemble les ACMA locales (associations des marchands de matériels agricoles) comme les entreprises individuelles.

Les activités de l'UNACMA en 2017 se résument ainsi :

- Obtenir la révision des matériels agricoles
- Faire pression auprès du parlement italien, des ministres, régions et institutions
- Établissement d'UNACMAROC, premier réseau européen d'ateliers certifiés
- Mech@grijOBS, qui fait la promotion de nos métiers (mécanique, agriculture, mécanique) auprès des jeunes dans les écoles et lors des plus grands salons nationaux
- UNACMA FOR LIFE, qui œuvre à la construction de 2 ateliers de réparation en Afrique
- Participation aux plus grands salons nationaux et internationaux et organisation de certains événements
- Soutien de l'enquête du CLIMMAR
- Application de la « Mother Regulation »
- Agriculture numérique
- Gestion des problèmes liés à la vente de matériels d'occasion et aux vols dans le secteur
- Programme de développement rural (PSR)
- Magazine trimestriel UNACMA LIFE
- Assurance pour les machines d'occasion (Sicura!).

## Chiffres clés

Il y a **2,300 distributeurs** de matériels agricoles en Italie, y compris ceux qui vendent exclusivement des machines d'occasion ou exclusivement des matériels pour le jardinage, **alors qu'il n'y a pas plus de 400 distributeurs de tracteurs et de moissonneuses-batteuses**. L'UNACMA comprend environ 200 membres qui réalisent environ 80 % du chiffre d'affaires de la profession. Les distributeurs emploient au total environ 8 300 personnes.

Selon la tendance du marché, les ventes de tracteurs ont baissé de 50 % ces 15 dernières années, même si le nombre de distributeurs est resté inchangé. Ceci prouve leur capacité à répondre aux besoins du marché.

Selon les données recueillies par FederUnacoma, **les ventes de tracteurs neufs en 2017 tourneraient autour de 18 500.**

## Activités de l'UNACMA

Concernant ces activités en matière d'éducation et de formation, le projet le plus important et le plus réussi est **Mech@grijOBS**.

Il consiste à informer les élèves des écoles techniques italiennes sur les compétences requises pour exercer des métiers spécifiques dans le secteur du machinisme agricole. En participant à ce projet, ces jeunes ont l'opportunité de faire un stage chez un distributeur italien. Cette année, plus de 1 000 élèves des établissements secondaires italiens ont participé à nos ateliers.

En partenariat avec l'INAIL (Institut national pour l'assurance contre les accidents du travail), l'Unacma organise des cours de mise à niveau concernant la conformité aux derniers codes italiens. Le but de ce programme est de familiariser les distributeurs et les techniciens d'atelier avec la législation italienne sur la révision des matériels agricoles et de leur faire intégrer UnacmaRoc, le réseau d'ateliers certifiés.

### NOM

UNACMA

### PRÉSIDENT

Roberto Rinaldin



### SECRÉTAIRE GÉNÉRAL/ CONTACT

Gianni Di Nardo



### ADRESSE

Via Spinoza 28,  
00137 Rome, Italie

### TÉL.

+39 06 87420010

### E-MAIL

segreteria@unacma.it

### SITE WEB

www.unacma.it



L'Unacma est partenaire de l'Enama (Institut national du machinisme agricole) et de la Confcommercio (Confédération générale des entreprises de commerce).



LTRTA (Association des constructeurs et distributeurs de matériels agricoles) est une organisation professionnelle non gouvernementale fondée en 1999 par 6 membres représentant la profession. Elle regroupe les fournisseurs du machinisme agricole et autres parties prenantes et les entités juridiques afin de promouvoir le développement du secteur, une mutuelle collaboration et l'évolution professionnelle.

## Les objectifs de LTRTA :

- Défendre les intérêts des entreprises de service, distribution et fabrication du machinisme agricole auprès des pouvoirs publics en vue de créer un cadre réglementaire clair et détaillé, où les services seront fournis par un personnel compétent et responsable en collaboration avec des agriculteurs bien informés et également responsables
- Améliorer la qualité des matériels agricoles et des services en Lettonie
- Représenter nos membres dans les négociations, les institutions et les organisations affectant leurs intérêts sur le plan national et local (Ministère de l'agriculture, Parlement, CLIMMAR et Comité consultatif des agriculteurs (ONG))
- Éducation et formation, compétitions pour jeunes professionnels
- Améliorer l'enseignement agricole en Lettonie, collaborer avec les établissements d'enseignement professionnel pour promouvoir l'enseignement professionnel.

## Nos membres et le marché

- Travail dans différentes régions de Lettonie dans divers secteurs : récoltes, laiterie, élevage, sylviculture, jardinage, espaces verts, construction routière
- Vente de matériels neufs et d'occasion, service après-vente, service à l'atelier et à l'extérieur, location de machines, vente de pièces détachées dans les magasins libre-service, formation et conseil.
- Les clients : agriculteurs, autorités locales, entrepreneurs, entreprises du bâtiment, infrastructures, propriétaires de forêts, horticulteurs et paysagistes.
- 58 496 agriculteurs cultivent 1 711 481 ha, la taille moyenne des exploitations est 29,26 ha. Le marché est divisé en 4 régions.
- L'activité du marché dépend fortement de l'enveloppe financière allouée par les fonds structurels européens dans le cadre du programme de développement rural 2014-2020.
- **Ventes en 2017 :**

Tracteurs	796
Moissonneuses-batteuses	144
Télescopiques	135
Récolteuses-hacheuses	4

### NOM

LTRTA

### PRÉSIDENT

Guntis Tigeris



### SECRÉTAIRE GÉNÉRAL/

### CONTACT

Evija Grāmatiņa



### ADRESSE

Republic Square 2, Office 922,  
LV-1010 Riga, Lettonie

### TÉL.

+371 27853206  
+371 29401064

### E-MAIL

birojs@ltrta.lv

### SITE WEB

www.ltrta.lv



	Lettonie	Membres LTRTA
<b>Immatriculés au registre des entreprises de Lettonie</b>	258	29
<b>Chiffre d'affaires</b>	€ 528,8 millions	€ 329,4 millions
<b>Nombre de salariés</b>	1 945	738



## Chiffres clés et profils des entreprises

La Fédération des Entreprises du Machinisme Agricole et Industriel du Grand-Duché de Luxembourg (FEMAL) comporte 16 membres (dont 90 % au Luxembourg) employant au total près de 260 personnes.

Le métier de mécanicien de machines agricoles et viticoles est déterminé par le règlement grand-ducal sur les activités liées à l'entretien et la réparation de machines agricoles, d'outillages et d'installations techniques de tout genre pour l'agriculture, la viticulture, la sylviculture, l'horticulture, la construction de machines, d'outillages et d'installations agricoles ainsi que de leurs accessoires, et fabrication de pièces détachées et de pièces de rechange s'y rapportant.

Afin de pouvoir exercer le métier il faut être détenteur d'un D.A.P. (Diplôme d'Aptitude Professionnelle) en ayant suivi 3 années de formation en alternance entreprise/école sur base d'un contrat d'apprentissage en entreprise.

Puis le candidat doit passer un brevet de maîtrise, ce qui est possible après l'obtention du DAP et 3 années de pratique professionnelle dans la branche.

Le chiffre d'affaires de l'ensemble du secteur s'élevait à environ 180 millions d'euros en 2014, réalisés avec la vente de 183 tracteurs, 16 moissonneuses-batteuses et 100 autres machines agricoles.

La plupart des commerces de détail sont des PME employant env. 10 personnes. Les entreprises sont principalement établies au nord du pays, la zone la plus rurale.

Les clients des membres de la FEMAL comprennent les agriculteurs, les autorités locales, les entreprises du bâtiment, les infrastructures, les propriétaires de forêts et les vigneron, la viticulture étant une activité traditionnelle importante de la région septentrionale.

Le nombre d'exploitations agricoles diminue chaque année (15 à 20 par an), ce qui a évidemment un impact négatif sur les ventes de machines agricoles. Le nouveau programme de développement rural (PDR) réduit les subventions pour les machines agricoles à la portion congrue. En sept ans, le montant total des subventions ne dépasse pas 20 000 €.

La tendance négative est reflétée par les ventes de machines agricoles :

	2017 (1er semestre)	2016	2015	2014	2013
<b>Tracteurs</b>	128	160	168	183	229
<b>Moissonneuses-batteuses</b>	5	4	5	17	12
<b>Télescopiques</b>	59	69	65	126	170
<b>Récolteuses-hacheuses</b>	5	7	4	2	12

## Activités

En 2017 : représentation nationale des membres au gouvernement, organisation du Marché de l'Occasion, participation à la Foire agricole d'Éttelbrück en mars, organisation du 64ème Congrès CLIMMAR en octobre.

Projets pour 2018 : organisation du Marché de l'Occasion, réorganisation de la formation professionnelle, participation à la Foire agricole d'Éttelbrück en juin, participation au Congrès CLIMMAR en octobre à Prague, organisation de la semaine de la machine agricole en octobre.

**NOM**  
FEMAL

**PRÉSIDENT**  
Romain Siebenaller



**SECRÉTAIRE GÉNÉRAL/  
CONTACT**  
François Engels



**ADRESSE**  
2, Circuit de la Foire  
Internationale, L-1347  
Luxembourg-Kirchberg,  
Luxembourg

**TÉL.**  
+3524245111

**E-MAIL**  
f.engels@fda.lu

**SITE WEB**  
www.femal.lu





Fedecom est l'association hollandaise des fabricants, importateurs et distributeurs de matériels agricoles, de manutention et de construction. Elle compte 930 membres, dont 700 distributeurs, qui couvrent près 85 % du secteur. Comme l'immatriculation routière n'est pas obligatoire, nous ne disposons pas d'informations exactes sur le nombre de machines vendues. Les membres participent toutefois à une enquête facultative, qui est publiée 12 mois après la délai d'immatriculation selon le droit européen de la concurrence. Le chiffre d'affaires estimé est de 3,5 milliards d'euros. Environ 16 500 personnes travaillent dans le secteur. 2 500 à 3 250 tracteurs sont vendus annuellement ces deux dernières années. Le nombre d'exploitations agricoles a baissé à 62 000 en 2017 et nous comptons 2 500 entrepreneurs. L'entrepreneuriat est relativement important, les agriculteurs devenant plus des gestionnaires que des travailleurs aux champs. Ils décident au jour le jour s'ils doivent « faire ou faire faire ». Les prix des terres agricoles est extrêmement élevé, 57.000 €/ha en moyenne.

## Fedecom comprend cinq départements :

- Matériels agricoles
- Matériels d'élevage et d'élevage laitier
- Matériels industriels et de manutention
- Matériels pour l'entretien des espaces verts
- Matériels horticoles et de serres

**Fedecom a pour mission d'aider ses membres à renforcer leur entreprise de jour en jour.** À cette fin, elle développe plusieurs activités, dont le lobbying (auprès des politiques et pouvoirs publics), des plateformes d'information (informations générales, et sectorielles, statistiques, études comparatives), du soutien/service (salons, formations, système d'assurance qualité). Les principaux objectifs de Fedecom sont : plus de salariés qualifiés, sécurité des machines, amélioration du rendement des entreprises de ses membres et promotion des métiers.

Par le biais de notre Académie Fedecom, nous formons des étudiants et des travailleurs expérimentés. L'Académie Fedecom attache une grande importance à la formation continue (« soutien tout au long de la vie ») par nos consultants MentorPlus. Ils rendent visite six fois par an à plus de 400 étudiants et à leurs employés pour optimiser la formation.

Nous disposons de notre propre outil de certification, VA-Keur. Bien que le contrôle technique annuel ne soit pas obligatoire aux Pays-Bas, environ 30 % de nos membres sont certifiés VA-Keur et plus de 150 000 inspections sont effectuées chaque année pour améliorer la sécurité des travailleurs et des machines.

Nous remettons à nos membres plusieurs statistiques du marché et, depuis fin 2016, un outil d'étude comparative anonyme avec des indicateurs clés leur permettant de comparer leur performance avec celle des autres.

## Fedecom organise deux salons nationaux majeurs :

- **AgroTechniek Holland**, la plus grande foire agricole hollandaise
- **GroenTechniek Holland**, salon des espaces verts, parcs et jardins publics

Les deux manifestations se passent en plein air et de manière intermittente une année sur deux. Ils sont ouverts à tous les professionnels, qu'ils soient membres ou non de Fedecom. Fedecom entretient des relations étroites avec les autres organisations de la branche, LTO (agriculteurs) et Cumela (entrepreneurs) comprises. Sur de nombreux sujets importants, nous défendons nos intérêts ensemble auprès des pouvoirs publics. Comme toute autre organisation professionnelle, Fedecom organise plusieurs rencontres par an pour ses membres, au cours desquelles leur sont communiquées de précieuses informations.

Le Président de Fedecom, Erwin Ros, est le directeur général de Kamps de Wild Holding, une filiale de Royal Reesink. Le directeur général de Fedecom est Gerald Heerink.

### NOM

Fedecom

### PRÉSIDENT

Erwin Ros



### SECRÉTAIRE GÉNÉRAL/

### CONTACT

Gerard Heerink



### ADRESSE

Einsteinbaan 1, 3439 NL  
Nieuwegein, Pays-Bas

### TÉL.

+31 30 6049111

### E-MAIL

secretariaat@fedecom.nl

### SITE WEB

www.fedecom.nl



## Activités principales en 2017 :

- Pression pour une réglementation européenne sur les machines et pour l'immatriculation routière
- Restructuration du modèle de collaboration avec les établissements scolaires et lancement de nos propres outils de formation
- Salon de l'agriculture à Assen
- Plusieurs réunions thématiques pour nos membres
- Événement Smart Green Business (économie verte) et lancement d'un nouveau groupe réseau sur ce sujet
- M.O.V.E., « Mechanization Development Women Event » sur le développement interactif des compétences
- Lancement du projet d'employabilité durable des salariés





## Qui dit grand dit puissant

Ce slogan a guidé les entreprises qui ont créé la Chambre de commerce polonaise des machines et équipements agricoles (PIGMIUR) en 1998. Il est toujours d'actualité. La Chambre est aujourd'hui une voix agricole importante qui défend les intérêts de la profession. PIGMIUR est une organisation indépendante qui fédère 93 entreprises du secteur des matériels agricoles. Elle comprend tous les principaux constructeurs et distributeurs de machines et les représentants des marques internationales de matériel agricole.

## Chiffres 2017

- En 2017, 10 850 tracteurs neufs ont été immatriculés, soit 1 898 de plus qu'en 2016 (+ 21,2 %).
- Les ventes de tracteurs agricoles d'occasion ont augmenté de 6,4 % : 16 292 contre 15 302 en 2016.
- Le nombre d'immatriculations de remorques agricoles est en hausse de 57 % : 4 703 contre 2 994 en 2016.



Nombre de tracteurs neufs immatriculés en Pologne

## Salons

**Mazurskie AGRO SHOW** (Foire agricole mazurienne)

Une exposition de machines agricoles organisée depuis 2015 à Ostróda (nord de la Pologne), qui s'étend sur 37 000 m<sup>2</sup> et a accueilli 200 exposants et 40 000 visiteurs.

## Zielone AGRO SHOW

Salon dédié à l'élevage et l'industrie laitière avec démonstrations de machines au champ, plus de 150 exposants, 35 000 visiteurs sur 15 000 m<sup>2</sup> de terrain (surface totale 45 ha).

## AGRO SHOW

AGRO SHOW est la plus grande exposition de machines agricoles en Europe. Organisée depuis 1999, elle a accueilli plus de 900 exposants (100 venant de l'étranger), 150 000 visiteurs sur 150 000 m<sup>2</sup>.

2018 en verra la 20<sup>ème</sup> édition.

## Éducation et formation

- **MECHANIK NA MEDAL (MÉCANICIEN POUR UNE MÉDAILLE)** : compétition réservée aux mécaniciens agricoles.
- **MŁODY MECHANIK NA MEDAL (JEUNE MÉCANICIEN POUR UNE MÉDAILLE)** : compétition réservée aux élèves des lycées agricoles qui se destinent à la mécanique agricole.
- **SERWIS NA MEDAL (SERVICE POUR UNE MÉDAILLE)** : compétition récompensant les meilleurs services d'entretien et de dépannage en Pologne.
- **ACADÉMIE DE COMMERCE ET DE GESTION** : centre de formation réservé aux membres de PIGMIUR. les cours s'adressent d'une part aux commerciaux et forces de vente et, d'autre part, aux cadres moyens et supérieurs.

## Analyses et études

PIGMIUR surveille constamment le marché des tracteurs et remorques. Des rapports basés sur les données du Centre d'immatriculation des véhicules sont envoyés à nos membres chaque mois. Tous les six mois, nous effectuons une enquête sur l'humeur de la profession. Les résultats donnent un baromètre du ressenti des professionnels du machinisme agricole.

### NOM

Chambre de commerce polonaise des machines et équipements agricoles

### PRÉSIDENT

Aleksandra Gralik



### SECRÉTAIRE GÉNÉRAL/ CONTACT

Michał Spaczyński



### ADRESSE

ul. Poznańska 118,  
87 – 100 Toruń, Pologne

### TÉL.

+48 56 651 47 40

### E-MAIL

biuro@pigmiur.pl

### SITE WEB

www.pigmiur.pl



Le PIGMIUR Bulletin est un trimestriel contenant les informations les plus importantes sur nos activités et l'actualité des entreprises membres de la Chambre.



## AGRION, Association slovaque des fournisseurs de technologie agricole

AGRION, l'Association slovaque des fournisseurs de technologie agricole, a été créée en 1994. Elle fédère actuellement 54 des plus grands importateurs, distributeurs et constructeurs de matériels agricoles.

2017 a été une année aussi significative que difficile pour AGRION. Outre ses événements traditionnels, l'association s'est concentrée sur de nouvelles activités et de nouveaux objectifs. Après 23 ans, AGRION a nommé un nouveau président. L'association est devenue le garant d'un nouveau programme d'études secondaires appelé Agromechatronics. En raison de conditions financières déloyales, les membres AGRION ont finalement refusé de participer à un salon qu'ils avaient initié dix ans plus tôt.

## Un nouveau Président

Ján Jech, qui a présidé l'association pendant 23 ans, a cédé son fauteuil à Peter Matejovič. Depuis 1992, le nouveau président d'AGRION exerçait ses activités dans le domaine de la maintenance et de la vente de machines agricoles. Il est l'un des fondateurs d'AGRION et en a été le vice-président pendant des années avant d'accéder à la présidence. L'une de ses plus grandes réussites en tant que vice-président a été d'aider AGRION à devenir membre du CLIMMAR. Pour l'avenir, AGRION projette de développer d'autres activités susceptibles d'avoir un impact positif sur sa situation financière et de réduire les coûts d'exploitation de ses membres.

## Programme d'études Agromechatronics

La Slovaquie a un besoin croissant de professionnels spécialisés dans la maintenance des machines agricoles. En collaboration avec le Ministère de l'Éducation, AGRION a élaboré Agromechatronics, un programme d'études répondant à ce

besoin. L'association a uni ses forces à trois lycées professionnels et 30 élèves se sont inscrits à ce nouveau programme en 2017. Notre objectif est d'atteindre 40 inscriptions.

## AGROSALÓN

AGROSALÓN, salon de l'agriculture slovaque, a été créé en 2006, à l'initiative d'AGRION. En 2016, l'organisateur du salon, le centre d'exposition Agrokomplex, qui appartient à l'État, et AGRION n'ont malheureusement pas pu s'entendre sur les conditions de participation des membres d'AGRION à AGROSALÓN 2017. Au final, la quasi totalité des membres de l'association ont refusé d'y participer. La direction d'AGRION est convaincue qu'il est important de durcir sa position face à Agrokomplex pour les prochaines éditions du salon.

## Field Days (Journées aux champs)

Le traditionnel Field Day dédié aux plantes fourragères est organisé par Agrion. En mai 2017 s'est ouverte la 23ème édition. Nos membres ont été très satisfaits de l'événement, dont le taux de participation a été très élevé et qui était de très haut niveau d'un point de vue professionnel. Le Field Day d'automne consacré à l'agriculture et au maïs qui s'est tenu en septembre 2017 en Slovaquie orientale et est coorganisé par Agrion, a malheureusement été gâché par le mauvais temps. Pour cette année, AGRION prévoit d'augmenter le nombre de Field Days dont il est l'organisateur principal de 2 à 3 éditions et également de continuer à coorganiser l'événement international.

## Réunion de printemps du CLIMMAR

Nous avons invité le CLIMMAR à effectuer sa réunion du printemps à Bratislava, en avril 2017 ; notre tâche consistait à organiser la venue des délégués du CLIMMAR

### NOM

AGRION

### PRÉSIDENT

Peter Matejovič



### SECRÉTAIRE GÉNÉRAL/ CONTACT

Juraj Huba



### ADRESSE

Rybárska 37,  
94901 Nitra, Slovaquie

### TÉL.

+421 911 986 603

### E-MAIL

agrion@agrion.sk

### SITE WEB

www.agrion.sk



et le programme. AGRION va également exprimer son intérêt pour organiser le Congrès CLIMMAR.

## Bulletins d'information

Les membres d'AGRION sont tenus informés sur des sujets comme la nouvelle réglementation, l'évolution du marché et les activités de l'association. À cet effet, AGRION publie des bulletins d'information, qui étaient au nombre de 42 en 2017.



## À propos de Maskin-Leverantörerna (ML)

ML, association suédoise des fournisseurs de machines, couvre six secteurs différents. Nos membres sont des fournisseurs ou distributeurs de matériels de construction, de chariots élévateurs, d'engins forestiers, d'équipements d'entretien routier, de matériels agricoles ou d'entretien des espaces verts. Côté machinisme agricole, ML compte parmi ses membres 70 entreprises de distribution et 47 importateurs et constructeurs. Les membres ML représentent environ 90 % du secteur agricole en Suède.

ML et LRF, la Fédération des agriculteurs, forment ensemble un Conseil vers lequel les membres peuvent se tourner pour régler les conflits entre vendeur et acheteur. Ceci évite de recourir au tribunal. Il est fait appel au Conseil environ 5 à 10 fois par an. ML offre également à ses membres une garantie des pertes indirectes unique. Si un agriculteur subit une perte de production en raison des produits fournis par un membre du ML, il peut être indemnisé.

## Activités en 2017

### Éducation

ML est à la recherche de nouveaux mécaniciens. Les entreprises membres ont besoin de recruter plus de 200 mécaniciens par an les 5 prochaines années. Il n'y a que 60 nouveaux mécaniciens qui sortent des

lycées professionnels chaque année. De nombreuses écoles suspendent leur programme spécialité Mécanique pour des raisons budgétaires. Pour stopper cette spirale descendante, ML collabore avec 10 écoles sélectionnées à travers la Suède et leur a fourni gratuitement des machines, des informations techniques sur leur entretien et une formation pour les enseignants. Les élèves de ces 10 écoles sont invités chaque année au Volvo Visitor Centre... à leur plus grande joie ! Chaque année également, ML organise pour les étudiants de fin d'année un voyage en Europe avec visite chez un constructeur. En mai 2017, nous nous sommes rendus avec 45 étudiants à Rocester en Angleterre, visiter l'usine JCB.

### Salons

ML s'implique de plus en plus dans des salons en Suède. Les membres estimaient que les salons existants laissaient peu de place aux produits phares, que les visiteurs n'avaient plus assez de temps pour voir les machines dernière génération avec toutes les nouveautés, et qu'on y vendait tout et n'importe quoi. En 2016, nous avons organisé notre propre salon, Svenska Maskinmässan (Salon suédois de la machine) où les membres étaient les seuls exposants autorisés, ce qui a donné lieu à 46 nouvelles demandes d'adhésion (dont 38 ont été approuvées). Le premier salon en 2016 a rencontré un grand succès, et nous avons eu d'excellents retours de la part des visiteurs comme des exposants. Une nouvelle édition a eu lieu en 2018 (du 31 mai au 2 juin) et les stands exposants ont été très rapidement vendus.

#### NOM

ML

#### PRÉSIDENT

Carl Lindell



#### SECRÉTAIRE GÉNÉRAL/

#### CONTACT

Lina Tuveesson  
Hallman



#### ADRESSE

P.O. Box 22307,  
104 22 Stockholm, Suède

#### TÉL.

+46 8 508 938 80

#### E-MAIL

info@maskinleverantörerna.se

#### SITE WEB

www.maskinleverantörerna.se



## Chiffres-clés des ventes en Suède

	2015	2016	Change- ment	Jan-Août 2016	Jan-Août 2017	Change- ment
<b>Tracteurs</b>	2 681	2 965	11 %	1 863	1 668	- 10 %
<b>Moissonneuses- batteuses</b>	195	216	11 %	156	147	- 6 %
<b>Semoirs</b>	423	468	11 %	341	353	4 %
<b>Presses à balles rondes</b>	275	294	7 %	220	222	1 %
<b>Charrues</b>	462	413	- 11 %	253	381	51 %
<b>Chiffre d'affaires des adhérents (distributeurs) :</b>	9,487,400,000 SEK = € 976.477.000					



## L'or pour la Suisse

Adrian Krähenbühl, mécanicien en machines agricoles, a décroché la médaille d'or aux Championnats du monde des métiers (WorldSkills) à Abu Dhabi. Sa victoire est la preuve parfaite de l'exceptionnelle qualité de la formation professionnelle en Suisse. Sa préparation intensive de plusieurs mois en collaboration avec l'association professionnelle Agrotec Suisse a porté ses fruits. Le programme de la compétition organisée à Abu Dhabi était rigoureux. Pendant 4 jours, Adrian a dû effectuer 7 exercices pratiques qui consistaient à identifier et réaliser des opérations de diagnostic, de réglage et de réparation. S'attaquant à ces défis avec la plus grande concentration, précision et un calme olympien, Adrian a remporté le titre suprême.

Félicitations Adrian, nous sommes fiers de vous !

## Techno- diagnosticien(ne) en machines agricoles : nouveau programme de formation avancée

Jusqu'à présent, les mécaniciens en machines agricoles devaient passer un examen professionnel pour devenir chef d'atelier puis obtenir un diplôme de maîtrise pour devenir ingénieur mécanicien spécialisé en machines agricoles. Aujourd'hui, les chefs d'atelier de la branche ont souvent le diplôme de maîtrise, c'est pourquoi la formation des mécaniciens devait être adaptée à la pratique et son nom adapté en conséquence.

Il n'y a pas que le titre de la nouvelle formation de techno-diagnosticien(ne) en machines agricoles qui a changé. Contrairement à celui de chef d'atelier, l'examen de techno-diagnosticien n'est pas axé sur la pratique mais sur les compétences.

Les élèves sont testés sur leur capacité à maîtriser des tâches professionnelles complexes en matière de diagnostic, réparation et amélioration des machines agricoles, engins forestiers et engins de chantier.

Le techno-diagnosticien analyse des problèmes complexes et développe des solutions adaptées aux clients et à leurs besoins. Cette nouvelle formation avancée a pour but de faire des techno-diagnosticiens en machines agricoles les meilleurs travailleurs qualifiés de leur entreprise. Elle leur apprend comment communiquer de manière appropriée avec l'équipe d'atelier, les clients et les fournisseurs. La formation débutera au printemps 2018.

## Présentation d'Agrotec Suisse

Avec quelque 630 membres, Agrotec Suisse est l'association professionnelle suisse des entreprises de technique agricole et de maréchalerie et fait partie de l'association faîtière AM Suisse. Bénéficiant d'un large soutien dans les régions, Agrotec Suisse s'engage en faveur de la réussite des entreprises de ses membres. Avec un réseau complet d'entreprises et de spécialistes ayant fait leurs preuves. Avec une offre de formation initiale et continue, transmettant dès aujourd'hui le savoir de demain. L'association est en charge de la formation des mécaniciens en machines agricoles, en machines de chantier, d'appareils à moteur ainsi que des maréchaux-ferrants. Agrotec Suisse offre également une large gamme de services liés à la santé et sécurité au travail, l'assistance technique, la gestion d'entreprise et le conseil juridique. Par rapport à d'autres pays européens, le secteur de la technique agricole suisse est plutôt réduit. Seulement 15 % des entreprises membres d'Agrotec Suisse emploient plus de 10 personnes. En 2016, les 630 membres totalisaient un effectif de 4 700 salariés et quelque 1 300 apprentis. Agrotec compte parmi ses membres des entreprises de technique agricole, des distributeurs de matériels agricoles et des importateurs possédant leur propre centre de distribution de matériels agricoles, de matériels pour l'entretien des espaces verts et d'appareils à moteur. De nombreuses entreprises ont d'autres activités dans d'autres secteurs associés.

### NOM

Agrotec Suisse  
Une association professionnelle  
de AM Suisse

### PRÉSIDENT

Jörg Studer



### DÉLÉGUÉ AUPRÈS DU CLIMMAR/ CONTACT

Werner Berger



### ADRESSE

Chräjeninsel 2,  
CH-3270 Aarberg, Suisse

### TÉL.

+41 32 391 99 44

### E-MAIL

agrotecsuisse@amsuisse.ch

### SITE WEB

www.agrotecsuisse.ch





## Association britannique du machinisme

**La British Agricultural and Garden Machinery Association (BAGMA) soutient des milliers de distributeurs indépendants de machines agricoles et d'entretien des espaces verts à travers le Royaume-Uni.**

L'héritage de BAGMA remonte à sa création en 1917 sous le nom de National Association of Agricultural Engineers and Implement Dealers, rebaptisée BAGMA en 1972. En 2017, BAGMA a célébré son 100ème anniversaire. BAGMA défend les intérêts de ses membres et de l'ensemble de la branche en faisant campagne pour améliorer les conditions de négociation au Royaume-Uni. avec d'autres partenaires de la profession et divers ministères. BAGMA compte plus de 600 membres représentant plus de 750 points de vente de machines agricoles et d'entretien des espaces verts.

Le secteur de l'ingénierie basée sur la propriété terrienne compte plus de 3 000 distributeurs avec plus de 25 000 salariés générant un chiffre d'affaires annuel de plus de 4,8 milliards d'euros. Il y a environ 1 200 distributeurs de machines agricoles dont 700 concessionnaires de tracteurs.

L'un des principaux rôles de BAGMA toutes ces années a été de promouvoir les métiers afin d'attirer les jeunes et de veiller à ce que ceux-ci accèdent à des programmes de formation et d'apprentissage pour être pleinement formés aux nouvelles technologies agricoles. À cette fin, BAGMA collabore avec l'industrie et l'éducation nationale pour favoriser le recrutement de nouveaux talents et veiller à ce que les talents présents aient une belle carrière devant eux.

BAGMA a développé de nombreux programmes de formation, dont bénéficient chaque année environ 450 mécaniciens et commerciaux.

Suivre le lien <http://bagma.com/training/>

BAGMA a un Conseil de représentants qui gère les questions stratégiques et un BAGMA Connect Group qui s'occupe des

### Chiffres-clés

- BAGMA compte 650 membres, des distributeurs de machines agricoles et d'espaces verts.
- Les membres de BAGMA représentent plus de 1,36 milliards d'euros des ventes au Royaume-Uni.
- Les ventes de matériels agricoles sont estimés à plus de 4,5 milliards d'euros.
- 1 200 distributeurs de machines agricoles
- 703 concessionnaires de tracteurs représentant 15 marques
- 1 000 distributeurs de machines de jardinage
- Plus de 25 000 salariés
- 10 000 techniciens (40 % des effectifs)

affaires quotidiennes de la branche et de la communication entre BAGMA et ses membres en utilisant les réseaux sociaux et en organisant des rencontres régionales.

### Faits

- La superficie cultivée représente 70 % des terres du Royaume-Uni.
- L'agriculture britannique utilise environ 17 200 000 hectares.
- Les terres agricoles couvrent au total 18 400 000 hectares.
- Une exploitation agricole moyenne s'étend sur 77 hectares.
- 36 % de cultures
- Moutons et agneaux 32 millions
- Porcs 4,5 millions
- Bétail laitier 4,5 millions
- Céréales 3 100 000 ha (blé 2 000 000 ha)
- Colza 756 ha

*Chiffres datant de 2015*

Le Royaume-Uni produit moins de 60 % de la nourriture qu'il consomme. Bien que l'activité agricole soit exercée dans la majorité des zones rurales, elle est concentrée à l'est (cultures) et au sud-ouest (élevage) de l'Angleterre. Il y a environ 212 000 exploitations agricoles dont la superficie cultivée varie entre 20 et plus de 100 hectares. Le secteur emploie environ 58 000 personnes.

## Ventes de machines

Les immatriculations de tracteurs de plus de 50 ch ont chuté ces 10 dernières années de 17 000 à 10 600 en 2016. La puissance moyenne des tracteurs immatriculés est passée à 160 ch en 2016. 800

### NOM

BAGMA

### PRÉSIDENT

Brian Sangster



### SECRÉTAIRE GÉNÉRAL/ CONTACT

Keith Christian



### ADRESSE

225 Bristol Road, Edgbaston,  
Birmingham, West Midlands,  
B5 7UB

### TÉL.

+44 1295 713344

### E-MAIL

admin@bagma.com

### SITE WEB

www.bagma.com



moissonneuses-batteuses sont vendues en moyenne, mais les ventes ont culminé à 1 250 en 2015 et chuté à 650 en 2016.

La consolidation des distributeurs de machines agricoles est toujours d'actualité au Royaume-Uni, le nombre d'entreprises de distribution étant en baisse, mais le nombre de points de vente étant toujours le même. Les ventes de machines pour l'entretien des espaces verts ont atteint 660 millions d'euros par an. La tendance est à l'augmentation des ventes de tondeuses robots et d'outils électroportatifs alimentés par batterie, avec une évolution vers l'alimentation par batterie des grosses machines.



# Conclusions du 64<sup>e</sup> Congrès CLIMMAR (5 au 7 octobre 2017)

Au 64<sup>e</sup> congrès annuel du CLIMMAR qui a eu lieu à Luxembourg du 5 au 7 octobre, les 16 pays membres ont discuté de l'avenir des entreprises de distribution de machines agricoles et des espaces verts. Le congrès, qui réunissait les délégués des distributeurs de toute l'Europe, était organisé par FEMAL, l'association membre luxembourgeoise, et ouvert par **Michel Reckinger**, Président de la Fédération des Artisans luxembourgeois, et **Romain Siebenaller**, Président de FEMAL.

Dans son discours d'ouverture, le Président **Erik Hogervorst** a parlé de la tendance des distributeurs à se focaliser sur les marques qu'ils représentent au lieu de se concentrer sur les clients et leurs besoins. Il a également insisté sur le fait que les distributeurs jouaient un rôle important voire le plus grand rôle dans la sensibilisation des clients à la marque. À l'heure où les constructeurs (de gamme longue) ont du mal à contenter leurs actionnaires et où leurs parts de marché augmentent, il est important que les distributeurs fassent la différence avec l'entrepreneuriat.

## Élection de la Présidence

Erik Hogervorst a été réélu pour un second mandat de 3 ans. Le Vice-Président Joost Merckx a également été réélu pour 3 ans, qui viennent s'ajouter aux 6 déjà accomplis. Ayant rempli cette fonction pendant 9 ans, le Vice-Président Ulf Kopplin n'était pas rééligible. C'est donc Ludger Gude qui a été élu Vice-Président.

**Erick Thürmer**, PDG et propriétaire de Thürmer Tools, fabricant d'outils de coupe, a impressionné le public avec sa présentation sur l'imprimerie 3D et la ré-

alité virtuelle et la manière dont elles vont révolutionner l'industrie du machinisme agricole. Ensuite, 4 groupes ont débattu sur le thème du congrès « Dealer 2030 » qui donnera lieu au prochain agenda du CLIMMAR et à un position paper.

**Dieter Dänzer**, rédacteur en chef de la revue allemande AgrarTechnik, a animé la séance plénière qui s'ensuivit et qui a abouti aux thèmes suivants, qui seront inscrits à l'agenda du CLIMMAR et dans les prochains position papers.

## Partenaires COPA/COGENA et CEETTAR

La deuxième journée du congrès a été ouverte par le ministre de l'agriculture luxembourgeois **Fernand Etgen**. Puis **Max Schulman**, agriculteur finnois et Président d'un groupe de travail au sein du comité agricole COPA/COGENA, a expliqué que l'agriculture était une profession ancienne, certes, mais loin d'être démodée. Il affirme qu'elle évolue rapidement des machines simples à des machines intelligentes et connectées. Les distributeurs sont confrontés au défi de vendre des solutions connectées dans un langage compréhensible, de faire en sorte que les anciennes machines et les neuves travaillent ensemble et de fournir des services compétents 24/7, 365 jours par an.

**Klaus Pentzlin**, entrepreneur allemand et Président de la Confédération européenne des entrepreneurs CEETTAR et de l'Association allemande des entrepreneurs BLU, a exhorté les constructeurs et les distributeurs à proposer une norme et une plateforme de communication des

données uniformes permettant à n'importe quel tracteur de communiquer avec n'importe quel matériel. Selon lui, les solutions d'agriculture intelligente nécessitent un partenariat et une loyauté client-distributeur bâtis sur la confiance et les services personnalisés par des spécialistes.

M. Pentzlin a décrit le service comme un facteur décisif dans l'acte d'achat et il a souligné que seuls les distributeurs à proximité peuvent intervenir toute l'année. Enfin et surtout, il a mentionné que l'envie de nombreux constructeurs de disposer d'une gamme longue (« full liner ») n'est pas dans l'intérêt ni des agriculteurs, ni des entrepreneurs ni des distributeurs.

## Le distributeur reste un facteur clé de succès

**Jürgen Linder**, Vice-président Distribution Management de AGCO, a expliqué comment, selon AGCO, l'électronique sur les tracteurs, machines et autres matériels agricoles représentera 60 % des services à fournir en 2030, alors que la carrosserie et l'hydraulique se partageront les 40 % restants. C'est le contraire actuellement. M. Linder a également expliqué que AGCO s'attend à ce que les logiciels et les conseils en informatique ou plutôt les services non liés à la machine joueront un rôle décisif en 2030. Il a également souligné qu'un réseau de distribution à succès restera un facteur clé de réussite dans la distribution pour les constructeurs de gamme longue. Le futur rôle des distributeurs dépend toutefois de la valeur ajoutée qu'ils apportent à la filière. La valeur ajoutée sur de multiples aspects et, bien sûr, sur la connaissance et la confiance du client, le service après-vente, l'agriculture intelligente et la compréhension de l'agriculture.





**Congrès CLIMMAR**  
**5 au 7 octobre 2017 à Luxembourg-Ville**  
**au Luxembourg**





## Software for distribution and repair companies

Manufacturers interfaces - WO management - Resupply - Used equipment  
Workshop planning - Equipment analysis - KPI - Mobile applications  
Web solutions - Reporting - Workflow - Digitalisation - ...



## The leading European DMS for agricultural dealers

# Les congrès CLIMMAR à travers les années

Une fois par an, les membres du CLIMMAR se retrouvent pour le congrès annuel de l'un des pays membres. La 1ère édition du congrès s'est tenue à Paris (France) en 1953 et la dernière en date à Luxembourg du 5 au 7 octobre 2017. La 65ème édition est prévue pour les 4 à 6 octobre à Prague, en République tchèque. SDZT, l'organisation nationale de la branche, est chargée de l'organisation du congrès.

Le congrès est non seulement l'un des événements phares du CLIMMAR, il joue également un rôle important dans la détermination de la stratégie et des activités du CLIMMAR en tant que centre de liaison de la branche et des activités des différents groupes de travail. Lors du congrès, de nombreux sujets internationaux ont été abordés avec pour objectif d'améliorer le partage d'expérience, le développement de techniques novatrices dans le mana-

gement des distributeurs, et d'intégrer les technologies modernes dans le mécanisme agricole. Les congrès ont retenu toute l'attention d'éminents intervenants internes comme externes et des invités.

## Les congrès du CLIMMAR par ordre chronologique :

1953 – **Paris** (France)  
1954 – **La Haye** (Pays-Bas)  
1955 – **Vienne** (Autriche)  
1956 – **Zurich** (Suisse)  
1957 – **Londres** (Grande-Bretagne)  
1958 – **Vérone** (Italie)  
1959 – **Bad Godesberg** (Allemagne)  
1960 – **Copenhague** (Danemark)  
1961 – **Luxembourg**  
(Grand-Duché de Luxembourg)  
1962 – **Paris** (France)  
1963 – **La Haye** (Pays-Bas)  
1964 – **Vienne** (Autriche)  
1965 – **Londres** (Grande-Bretagne)  
1966 – **Berlin** (Allemagne)  
1967 – **Rome** (Italie)  
1968 – **Paris** (France)  
1969 – **Amsterdam** (Pays-Bas)  
1970 – pas de congrès  
1971 – **La Haye** (Pays-Bas)  
1972 – **Hertenstein-Weggis** (Suisse)  
1973 – **Rottach-Egern** (Allemagne)  
1974 – **Vienne** (Autriche)

1975 – **Édimbourg** (Grande-Bretagne)  
1976 – **Bruxelles** (Belgique)  
1977 – **Palerme** (Italie)  
1978 – **Obernai** (France)  
1979 – **Amsterdam** (Pays-Bas)  
1980 – **Dublin** (Irlande)  
1981 – **Lisbonne** (Portugal)  
1982 – **Munich** (Allemagne)  
1983 – **Appenzell** (Suisse)  
1984 – **Salzburg** (Autriche)  
1985 – **Dijon** (France)  
1986 – **Maastricht** (Pays-Bas)  
1987 – **Porto** (Portugal)  
1988 – **Athènes** (Grèce)  
1989 – **Luxembourg**  
(Grand-Duché de Luxembourg)  
1990 – **Locarno** (Suisse)  
1991 – **Ostende** (Belgique)  
1992 – **Cologne** (Allemagne)  
1993 – **Vienne** (Autriche)  
1994 – **Troyes** (France)  
1995 – **Copenhague** (Danemark)  
1996 – **Amsterdam** (Pays-Bas)

1997 – **Swindon** (Grande-Bretagne)  
1998 – **Stockholm** (Suède)  
1999 – **Luxembourg**  
(Grand-Duché de Luxembourg)  
2000 – **Venise** (Italie)  
2001 – **Brno** (République tchèque)  
2002 – **Budapest** (Hongrie)  
2003 – **Lisbonne** (Portugal)  
2004 – **Dublin** (Irlande)  
2005 – **Morat** (Suisse)  
2006 – **Berlin** (Allemagne)  
2007 – **Bruxelles** (Belgique)  
2008 – **Neudsiedl am See** (Autriche)  
2009 – **Avignon** (France)  
2010 – **Cracovie** (Pologne)  
2011 – **Édimbourg** (Grande-Bretagne)  
2012 – **Kolding** (Danemark)  
2013 – **Rotterdam** (Pays-Bas)  
2014 – **Riga** (Lettonie)  
2015 – **Stockholm** (Suède)  
2016 – **Venise** (Italie)  
2017 – **Luxembourg-Ville**  
(Luxembourg)



# All important Industry NEWS

you will find here:

▶ [www.lectura.press](http://www.lectura.press)

- ▶ Special trade fair channels
- ▶ Industry news
- ▶ Construction Machinery, Material Handling, Lifting and Access, Agricultural Machinery & Transport
- ▶ Weekly newsletter
- ▶ Over 500 new articles every month



## Always make the right decisions. With FarmFacts Digital Farming Solutions.

Our comprehensive services combine Digital Farming and Precision Farming into "Decision Farming". The smart combination of Software, Service, Consulting and Support provides the ideal database for controlling your farm. We deliver facts, you make the decision - for optimal operating results!

Our software products AO Agrar-Office and NEXT Farming offer ideal results for your individual requirements.

Our Software-Products



FarmFacts GmbH  
Rennbahnstraße 7  
84347 Pfarrkirchen  
T +49 8561 30068-0  
F +49 8561 5012





# SIMA

PARIS INTERNATIONAL AGRI-BUSINESS SHOW

24 > 28 FEBRUARY 2019

Paris Nord Villepinte - France



**TOGETHER WE GROW THE WORLD**



[www.simaonline.com](http://www.simaonline.com)